

**МАСТЕРА
ПСИХОЛОГИИ**

Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

 **ПИТЕР®**

**МАСТЕРА
ПСИХОЛОГИИ**

Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

 **ПИТЕР®**

Людмила Георгиевна Почебут, Ирина Альбертовна Мейжис

Социальная психология

А. Л. Журавлев, доктор психологических наук, профессор, член-корреспондент РАН, член-корреспондент РАО, директор Института психологии РАН, заведующий лабораторией социальной и экономической психологии Института психологии РАН, декан факультета психологии Государственного академического университета гуманитарных наук;

В. Н. Панферов, доктор психологических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, заведующий кафедрой психологии человека Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена;

А. Л. Свенцицкий, доктор психологических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, заведующий кафедрой социальной психологии Санкт-Петербургского государственного университета.

Предисловие

Социальные психологи за последние сто лет – с момента написания первых учебников по социальной психологии в 1908 г. – проделали огромную научно-исследовательскую работу и накопили большое количество эмпирических и экспериментальных данных. Ученые стремились понять социальную сущность человека, объяснить его поведение в социуме, сформулировать социально-психологические законы формирования личности и регуляции поведения. Социально-психологические открытия имели и имеют особое значение, поскольку все успехи и неудачи человечества, отдельных народов и конкретных людей с древности и до настоящего времени связаны с тем, как складываются отношения в обществе, какими идеями руководствуются люди, какие ценности и идеалы исповедуют. Сегодня социальная психология впервые приблизилась к пониманию законов, управляющих поведением, взаимоотношениями, мировоззрением, коллективным бессознательным, социальными представлениями и настроениями. Многие еще предстоит узнать, но для этого необходимо овладеть уже накопленным знанием.

Информационное общество, переход к которому является глобальной тенденцией в мире, требует не только создания новых технологий, но и развития главного ресурса каждой страны – человеческого капитала. Это обусловлено общим ходом социальной эволюции. Если доиндустриальный период развития человечества, самый продолжительный в его истории, был определен взаимодействием человека с природой, то индустриальная революция, начавшаяся в XVII в. с изобретения ткацкого станка и постепенно распространившаяся по миру, захватила все сферы производства. Взаимодействие «человек – машина» потребовало от людей новых умений, знаний, а главное – психологических качеств: точности, аккуратности, эмоциональной стабильности в условиях монотонной работы.

Постиндустриальная эпоха актуализировала главный тип взаимодействия – «человек – человек». Последняя треть XX в. ознаменовалась значимыми научными открытиями, технологическими

достижениями и беспрецедентным ростом населения Земли. Эти факторы в совокупности способствовали ускорению всех социальных процессов, в первую очередь за счет изобретения новых средств коммуникации и многоканального телевидения. Сегодня определяющим фактором развития любой страны являются люди и их способность к изменениям в новых условиях. Можно сказать, что эпоха бросает нам вызов, потому что, несмотря на многомиллионную эволюцию *Homo sapiens*, люди накопили не только достижения, но и многочисленные заблуждения относительно себя и своих сородичей. Социальная психология вот уже сто лет занимается выяснением этих особенностей нашей ментальности.

В настоящее время социально-психологическое знание нужно не только студентам психологических факультетов. Оно необходимо всем людям, которые по своей работе вынуждены взаимодействовать с окружающими: менеджерам всех уровней, политологам и журналистам, юристам и экономистам, учителям и врачам. Мы твердо убеждены в том, что пришло время вводить уроки по социальной психологии в школьную программу старших классов, как это уже сделано во многих странах мира.

Российская социальная психология начала развиваться одновременно с мировой социально-психологической наукой в начале XX в. Ее достижения были отмечены Нобелевской премией, полученной академиком И. П. Павловым за создание теории условного рефлекса. Культурно-историческая концепция, разработанная Л. С. Выготским, признана научным мировым сообществом. Однако социальная психология в России почти прекратила свое существование в 30-40-е гг. прошлого века. Понадобились все мужество фронтовика, научная прозорливость и смелость Евгения Сергеевича Кузьмина, чтобы доказать советскому руководству необходимость социально-психологической науки. Благодаря ему была открыта первая в стране кафедра социальной психологии, сорокалетие которой отмечалось в 2008 г. в Санкт-Петербургском университете. Сегодня ситуация такова, что социально-психологическим исследованиям в области человеческих отношений в России нужно придать новый импульс.

Мы подготовили учебное пособие, содержащее научные достижения американской, западноевропейской и российской

социальной психологии. Мы постарались гармонично и логично выстроить общемировую систему социально-психологического знания, учесть идеи и результаты исследований не только зарубежных, но и отечественных авторов. Надеемся, что у читателя сложится целостное представление о системе мировой социальной психологии как единой науки, объединяющей различные научные школы и подходы. В учебном пособии не просто представлен обзор научных исследований зарубежных и отечественных ученых, но и изложен собственный взгляд, систематика и собственные теории социальной психологии авторов.

Учебное пособие основано на двух методологических подходах: эволюционном и кросс-культурном. Социально-психологические проблемы, рассматриваемые в каждой главе, раскрываются в эволюционном и кросс-культурном ключе. Так, формирование социального «Я» человека, социальное познание людей и ситуаций, развитие отношений между людьми представлено с точки зрения антропологического, эволюционного подхода. В то же время при анализе каждого социально-психологического феномена обязательно приводятся сравнительные кросс-культурные данные. Мы старались создать объемную, яркую картину эволюции социально-психологических особенностей человека и его отношений и взаимодействия с людьми в разных странах мира.

В учебном пособии использован принцип целостности, системности подачи материала, проведен детальный анализ новых проблем социальной психологии, ставших актуальными в последнее время. Подробно рассмотрены социальные представления, влияние активных меньшинств, формирование социальной и этнической идентичности и толерантности, психология толпы. Пособие вводит читателя в круг новых тем, ранее не изученных в российской социальной психологии. Сквозной темой в нем проходят идеи социального капитала и установления доверия между людьми.

Учебное пособие состоит из 18 глав, объединенных в пять частей. Первая часть учебного пособия включает две главы, посвященные истории становления социальной психологии как самостоятельной науки и основным направлениям зарубежной социальной психологии. История социальной психологии изложена с учетом современных позиций и требований. Рассматриваются естественнонаучные основы

социальной психологии, заложенные в XIX в. в социологии, психологии, этнологии и антропологии. К двум разновидностям социальной психологии, социологической и психологической, мы считаем необходимым добавить кросс-культурную социальную психологию, что очень важно в современных условиях взаимодействия и взаимопроникновения культур. Проанализированы парадигмы и предмет социальной психологии. Основные направления социальной психологии включают также описание жизненного пути ученых, их оригинальных экспериментов и теорий.

Вторая часть учебного пособия посвящена социальной психологии личности. Социальность человека, его Я-концепция являются продуктами эволюции. Подробно рассмотрена культурно-историческая концепция Л. С. Выготского, известная во всем мире, но недостаточно оцененная в нашей стране. В главе, посвященной социальному познанию людей и ситуаций, мы описали особенности социального познания, невербальные сигналы, бессознательно воспринимаемые человеком, теории атрибуции, влияние ситуативных факторов. Большое внимание уделено анализу системы ценностей, установок и социальных представлений как регуляторов поведения и деятельности. Огромное значение имеет введение в систему социально-психологического знания понятия «социальные представления», предложенного и проанализированного французским социальным психологом Сержем Московичи.

Третья часть учебного пособия посвящена социальной психологии отношений. Проанализированы социальные и межличностные отношения, эволюция их развития от традиционного общества к информационному, роль социального капитала в развитии и процветании сообщества. Рассмотрены не только отношения близости и сотрудничества, но и негативные отношения, реализация отношений в общении.

Четвертая часть учебного пособия описывает психологию малых групп. Детально систематизированы динамические процессы в группе и групповые эффекты. Мы старались, чтобы перед читателем предстала стройная картина групповой динамики, этапы и механизмы развития малых групп.

Пятая часть учебного пособия связана с психологией больших социальных групп. Представлена этническая психология, описано

этническое самосознание, стереотипы, феномены этноцентризма, предубеждений и предрассудков, этнической идентичности и межэтнической толерантности. Глава, посвященная кросс-культурной психологии, включает типологию культурных общностей, психологические измерения культур, межкультурные отношения. Психология толпы, специфика поведения человека в толпе и психологические факторы, влияющие на психику человека в толпе, рассмотрены в последней главе.

Первая задача нашего учебного пособия состоит в том, чтобы показать наиболее крупные достижения в области социально-психологического знания, с учетом их значимости и для нашей страны. В последние два десятилетия были изданы солидные зарубежные учебники, отражающие научно-исследовательскую практику других стран. Особенно много было переведено учебников из США – страны, раньше других вступившей в постиндустриальную фазу развития. Это книги американских авторов Д. Майерса, Э. Аронсона, Л. Росса и Р. Нисбетта, Ф. Зимбардо и многих других. При всем нашем уважении к огромному исследовательскому багажу и научному потенциалу США, следует отметить, что эти учебники созданы для американских студентов, так же как и учебники западноевропейских ученых.

Безусловно, научное знание в области человеческого поведения и психологии носит всеобщий характер, но есть и ярко выраженные культурные различия. Психология каждого этноса определяется его культурой и своеобразием исторического пути. Поэтому главную цель своей работы мы видели в том, чтобы рассказать об исследованиях, которые важны для россиян. Наше учебное пособие предназначено для российского читателя и учитывает его интересы и психологические особенности.

Вторая наша задача заключалась в том, чтобы достичь максимальной простоты изложения. Нам чужда традиция написания учебников малодоступным языком, которая идет от средневекового стремления к сакральности знания. Поэтому данная учебная книга довольно дробно структурирована, а научные понятия, вошедшие в обиход из других языков, по возможности переведены.

Нашей третьей задачей было показать всю совокупность социально-психологического знания: от психологии личности до психологии толпы. Это сделано впервые и не только в отечественной

науке. Мы стремились продемонстрировать весь диапазон приложения социально-психологического знания к решению насущных социальных задач, стоящих перед народами России.

Для работы над главами мы решили разделиться. Л. Г. Почебут написала главы 1, 2, 13, 14, 15, 16, 17 и 18. И. А. Мейжис написала главы 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12. Однако взаимные дополнения и вкрапления в тексты присутствуют в каждой главе. Вся использованная нами литература помещена в конце учебника.

Надеемся, что учебное пособие будет способствовать росту интереса к данной проблематике со стороны всех, кто интересуется современной социально-психологической наукой.

Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис

**Часть I История и предмет
социальной психологии
Становление социальной
психологии Направления
зарубежной социальной психологии**

Глава 1 Становление социальной психологии

Всякая наука представляет собой верное и очевидное знание.

Р. Декарт



Человеческое сообщество стремится познать себя и идет к этой цели различными путями. Религиозные учения, искусства, философия были первыми способами проникнуть в суть человеческого существования и отношений между людьми. Рождение современной науки на исходе Средневековья, ее развитие с XVII в. и раскрытие во всей полноте с XIX в. привели к возникновению множества наук о человеке и обществе. Социология и психология, политология и экономика, педагогика и демография, социальная психология и антропология – вот далеко не полный перечень. Все эти науки имеют один и тот же объект исследования, человека и человеческие

сообщества. Однако у каждой науки есть своя история открытий и сложившиеся способы проникновения в природу существования человечества, у каждой из них свой угол зрения. Посмотрим, каким образом шло становление и развитие социально-психологического знания.

Развитие социально-психологической науки состоит из четырех этапов:

1. Выделение социально-психологических явлений и их описание, возникновение социально-психологического мышления.

2. Оформление социальной психологии в самостоятельную науку со своим предметом и методами исследования.

3. Развитие прикладной социальной психологии, проведение конкретных эмпирических исследований в различных отраслях, накопление социально-психологических знаний.

4. Развитие практической социальной психологии, применение социально-психологических знаний на практике, научнообоснованная помощь клиентам.

Конвергенция наук о человеке и появление эволюционной, кросс-культурной психологии и психологии развития определили качественно новое состояние в развитии социально-психологического знания в XXI в.

1.1. Зарождение социально-психологического знания

Предпосылками зарождения социально-психологических явлений, которые возникли уже на заре развития человечества, стали элементарные формы коллективной жизни. Древние люди пытались осознать, понять эти явления и применяли их в обыденной жизни. Например, в различных формах древних религий шаманами и жрецами успешно использовалась способность людей заражаться массовым настроением толпы, подчиняться внушающему воздействию вождей, подражать друг другу. Коллективная жизнь потребовала регуляции индивидуального поведения, которое немецкие психологи Г. Гибш и М. Форверг (H. Niebsch, M. Vorweg) назвали «социально-психологическим мышлением», то есть умением человека эффективно общаться с другими людьми, успешно уживаться с себе подобными. Оно постепенно оформлялось с помощью табу, традиций, ритуалов, обрядов и запретов, которые передавались из поколения в поколение.

1.1.1. Появление социально-психологического мышления

Исторически социальная психология начала развиваться в лоне философских систем древности. По мнению американского психолога Гордона Оллпорта (G. Allport), ее родоначальниками следует считать Сократа, Платона и Аристотеля. Например, Сократ высшим благом, составляющим счастье жизни, называл дружбу между хорошими людьми, возникающую от восхищения их добродетелью и сопровождающуюся стараниями привязать их к себе. В современной социальной психологии подобное явление описывается понятием «аттракция». Среди других благ можно назвать согласие между родителями и детьми, гражданскую общину, которая благоустроена и обеспечивает всем гражданам взаимные выгоды (социальный капитал с точки зрения современной науки). Именно Сократ впервые определил человека как существо общественное, прямоходящее, имеющее душу и владеющее речью.

Платон рассуждал о социальном поведении человека, опираясь на его биологическую природу, состоящую из трех частей: головы, сердца и живота. Индивидуальные характеры людей и их положение в обществе, таким образом, зависят от доминирования той или иной части. У философов преобладает ум, у воинов – воля и мужество, у земледельцев и ремесленников – телесные вожделения. Философы должны управлять государством, воины – охранять его, а земледельцы и ремесленники – заниматься производительным трудом.

Философию Аристотеля часто определяют как социологически ориентированную. Аристотель называл человека «социальным животным» и утверждал, что человек не может развиваться нормально без взаимодействия с обществом. Аристотель разделял общество на аристократию (лидеров) и народные массы. Принадлежность к определенному классу, по его мнению, обусловлена врожденным психологическим складом человека.

В трудах античных философов можно найти много мыслей об идеальной личности, идеальном государстве, идеальном управлении помещьем, об особенностях взаимодействия людей в обществе. Многие идеи послужили отправной точкой для развития социально-психологических воззрений в более поздние времена.

Российский социальный психолог А. Л. Свенцицкий отмечает, что философы в течение долгого времени обращали внимание на то, какова сущность человека, дискутировали на тему, является ли его

сущность «хорошей или плохой». В эпоху Возрождения победила пессимистическая точка зрения. Итальянский философ и историк Николо Макиавелли (1469—1527) полагал человека склонным к пороку, убийству, вероломству, обману. Он называл общество аморальным, поскольку добиться власти можно, только следуя принципу «цель оправдывает средства». В своем трактате «Государь» он дает различные советы по манипуляции людьми.

Английский философ Томас Гоббс (1588—1679) считал, что люди в силу своей природы проявляют тенденцию к враждебности по отношению к себе подобным. И только государство, основанное на силе, может предохранить людей от «войны всех против всех». Эти идеи Гоббса критиковались философами, полагавшими, что человек по натуре добр, но именно общество и власть формируют в нем негативные черты. Веру в естественную доброту человека высказывали французские философы Жан Жак Руссо, Дени Дидро, Жан Антуан Кондорсе, немецкий философ Иммануил Кант.

Английский философ и экономист Адам Смит (1723—1790) сформулировал принцип личной выгоды как первопричину социального поведения. Он отмечал, что благосостояние общества должно строиться на свободе действий каждого члена в соответствии с его собственным интересом в экономической сфере (162, с. 21—24).

1.1.2. Научные основы социальной психологии

XIX в., по аналогии с XV в., эпохой великих географических открытий, можно назвать эпохой великих социальных открытий. Социальная психология как самостоятельная отрасль знаний зародилась в европейской науке в середине XIX в. Ее появление и развитие было обусловлено прежде всего социально-политической ситуацией в крупнейших европейских странах. Социально-политические события, связанные с революциями во Франции с конца XVIII в. и до середины XIX в., потрясли научную общественность. Вопросы устройства общества, взаимодействия людей и причины их поведения заняли главенствующее место в умах ученых. Произошел перелом, появилась потребность в научном объяснении нового взгляда на мир, нового мировоззрения, отличного от мироощущения Средневековья.

Середина XIX в. богата научными открытиями. Тенденция к внезапным взрывным изменениям в науке и культуре была впервые

описана в замечательной книге Альфреда Кребера (А. Kroeber) «Конфигурации культурного роста». Он заметил, что в области философии, науки, скульптуры, живописи, литературы, музыки обнаруживаются периоды в 30—40 лет, на протяжении которых совершаются великие открытия, создающие поворот в плавном течении научной мысли и дающие новый толчок развитию науки и культуры в целом. Например, в 1859 г. появились следующие важнейшие публикации: Ч. Дарвин – «Происхождение видов», Р. Вирхов – «Клеточная патология», Э. Литтре – «Язык позитивной философии», А. Бейн – «Эмоции и воля».

В середине XIX в. социальная философия делится на различные дисциплины, создаются специализированные социальные науки. Французский философ Огюст Конт в 1848 г. в книге «Курс позитивной философии» обосновывает необходимость создания новой позитивной философии и социологии как наук об обществе. Английский этнограф Эдуард Тайлор в 1871 г. закладывает основы этнологии и антропологии и пишет книгу «Первобытная культура». Немецкий психолог Вильгельм Вундт (W. Wundt) создает научную психологическую школу и открывает в 1879 г. первую в мире лабораторию экспериментальной психологии.

В этом общем русле развития гуманитарных наук естественно сформировалась социальная психология, питательной средой для которой послужили социальная философия, социология, психология, этнология и антропология.



Рис. 1.1. Науки, лежащие в основе социальной психологии

1.2. Становление и развитие социально-психологической науки

1.2.1. Развитие социальной психологии в русле социологии

Отцом социальной психологии часто называют французского философа и социолога О. Конта (1798—1857). Основатель социологии Конт обосновал новое требование к науке – изучать законы наблюдаемых явлений, а не искать трансцендентные (недоступные познанию) причины происходящего, основывать достоверность своих выводов на фактах, а не на философской интерпретации смысла истории. Он исходил из положения, что «идеи правят миром», поэтому изучать изменение бытия прежде изменения сознания – значит «ставить плуг впереди быка», и обнаружил следующий парадокс: человек в одно и то же время может и воздействовать на общество, и сам формироваться под его влиянием. Конт отмечал, что психика человека развивается только в обществе в зависимости от конкретного социального окружения, и говорил о необходимости создания «системы позитивной морали», интерпретируя ее как социальную психологию. Однако сам термин «социальная психология» он не использовал.

Вклад Конта в развитие и становление социальной психологии неоспорим. Он утверждал эмпирические методы исследования в противовес спекулятивно-философскому знанию. Его идеи послужили основой для разработки методологии многих зарубежных и отечественных социологических, социально-психологических концепций.

Создать новую науку и назвать ее социальной психологией предложил в 1887 г. последователь Конта, французский социолог Эмиль Дюркгейм (E. Durkheim) в книге «Социология. Ее предмет, метод, предназначение». Он писал: «В любом обществе существует некоторое множество общих идей и чувств, которые передаются от поколения к поколению и обеспечивают одновременно единство и преемственность коллективной жизни. Таковы народные легенды, религиозные традиции, политические верования, язык и пр. Все эти явления психологического порядка, но они не относятся к индивидуальной психологии, поскольку выходят далеко за пределы индивида. Они должны быть объектом специальной науки, призванной их описывать и выявлять их условия. Эту науку можно было бы назвать *социальной психологией*» (55, с. 190). По мнению ученого,

основным понятием должна стать «наблюдаемая духовная коллективность», от которой индивид полностью зависит. На основе «духовной коллективности» возникают «коллективные представления» и «коллективное формирование идей».

Идею создания новой науки поддержал в 1892 г. французский социолог и психолог Габриэль Тард (G. Tarde). В книге «Мнение и толпа» он отмечал, что термин «социальная психология» является новым понятием, поскольку четко не определен предмет этой науки. Тард писал: «Выражению социальная психология часто придают фантастический смысл, от которого, прежде всего, необходимо освободиться. Он заключается в том, что мы представляем себе коллективный ум, коллективное сознание как особое «мы», которое будто бы существует вне или выше индивидуальных умов. *Социальная психология* должна изучать взаимные отношения умов, их влияния: односторонние или взаимные» (181, с. 257). Можно считать, что Тард первым начал дискуссию о *предмете* социальной психологии, о ее соотношении с общей психологией. Эта дискуссия продолжается в науке и по сегодняшний день, поскольку концептуальный аппарат научного знания постоянно обогащается.

В Германии социальная психология складывалась под влиянием ведущих социологов Г. Зиммеля (G. Simmel), Ф. Тенниса (E. Tönnies) и М. Вебера (M. Weber). Фердинанд Теннис (1855—1936) написал в 1887 г. книгу «Общность и общество», в которой оперировал социально-психологическим понятием «взаимодействие личностей». Он считал, что сознание, будучи высшей инстанцией, определяет социальное бытие человека. Важнейшим элементом взаимодействия людей является воля, подразделяемая на два типа: 1) сущностная (эмоциональная, аффективная, инстинктивная); 2) избирательная (рассудочная, суверенная воля индивида). В сущностной воле обнаруживает себя прошлый, унаследованный от предков способ мышления и восприятия. Избирательная же воля рациональна. Ее следует отличать от рассудочной воли, в которой представлено бессознательное.

Крупнейший немецкий теоретик социологии и социальной философии Макс Вебер (1864—1920) считается одним из основоположников социальной психологии. Он разработал теорию, названную им «*понимающая социология*», и считал, что объективные

социальные закономерности обнаружить невозможно, но необходимо понимать и толковать субъективный смысл, вкладываемый людьми в свои действия.

Только через субъективный смысл и можно объяснить человеческие поступки. Для объяснения и понимания поступков Вебер создал «теорию идеальных типов поведения». Свою задачу он видел не в управлении поведением, а в его понимании. Он вводит понятие «идеальный тип действия». Существует четыре идеальных типа: а) традиционный; б) аффективный; в) целерациональный; г) ценностно-рациональный. Понятие целерационального типа действий является центральным и играет важную роль в объяснении социальной эволюции западноевропейских народов. Традиционный, целерациональный и ценностно-рациональный типы поведения имеют морально-этическую основу, причем существует этика убеждения и этика ответственности. Этику убеждения рационально применять в коммуникативной деятельности, при общении людей друг с другом, а этику ответственности – в трудовой деятельности. Вебер провозгласил плюралистический принцип в социальных науках, создал метод релятивизма, то есть относительности всего социологического знания.

В. Дильтей (V. Dilthey, 1833—1911) и О. Шпенглер (O. Spengler, 1880—1936) предложили систему «*понимающей психологии*», охватывающую историю человеческого духа и сознания в их высших проявлениях и связанную с историей культуры, науки и искусства. Они считали, что знание индивидуальной психологии и экспериментальный метод недостаточны для научного познания, что самым ценным является психология в том виде, как она дана в искусстве, в сознании личности, вращающейся в духовную почву человечества и понимающей историю культуры. Дильтей соотносил структуру отдельной личности с духовными ценностями, создаваемыми народами (173, с. 10). Это направление противопоставлялось экспериментальной психологии В. Вундта и в настоящее время получило широкое развитие в современной европейской психологии в работах С. Московичи (S. Moscovici), Г. Тэджфела (H. Tajfel), Дж. Тернера (J. Turner).

1.2.2. Развитие социальной психологии в русле психологии

Основой для данного развития социальной психологии послужили три направления: психология народов (Германия); психология толпы

(Франция); психоанализ (Австрия).

Психология народов. Во второй половине XIX в. в Германии начинает формироваться научная школа, в центре внимания которой находится изучение психологии народов. По мнению А. Л. Свенцицкого, это направление возникло под влиянием идей Г. Гегеля о «мировом духе», или «мировом разуме», идей И. Канта и Г. Гердера о национальном духе. Философия начала XIX в. выдвигает мысль о том, что развитие цивилизации и общества направляется «мировым духом» в соответствии с диалектической логикой. На этой основе философ М. Лацарус (M. Lazarus, 1824—1903) и филолог Г. Штейнталь (H. Steintal, 1823—1899) строят концепцию «народной психологии». Ученые с 1860 по 1890 г. выпускали «Журнал психологии народов и языкознания». Это издание расценивается как первый журнал по социальной психологии. Всего было выпущено 20 томов. Социально-психологическая проблематика рассматривалась в русле языкознания, антропологии и истории. Впервые психология людей была увязана с языком их общения, что послужило основой для возникновения психолингвистики. Редакторы журнала разделили все науки на два типа: изучающие природу и изучающие дух. В природе действуют законы механики, например закон круговращения. Дух же постоянно производит отличное от себя, поэтому ему присущ прогресс. Наукой, изучающей дух, является психология.

Ученые, не употребляя термин «социальная психология», называли науку «народной психологией». Это наука о духе народа, то есть учение об элементах и законах духовной жизни, она открывает законы человеческого духа, которые проявляются там, где много людей живут и действуют сообща. В концепции Штейнталья и Лацаруса, отмечает Ю. П. Платонов, психология носит не конкретный, а полумистический характер, хотя в их взглядах много позитивного, особенно в методологическом плане. Так, например, задачи «народной психологии» они определяют следующим образом: 1) познать психологическую сущность народного духа и его деятельность; 2) открыть законы, по которым совершается внутренняя духовная деятельность народов; 3) определить условия возникновения, развития и исчезновения представителей того или иного народа. Основными источниками познания служили продукты народного духа – язык, мифы, религия, искусство, нравы, обычаи, история народа (143, с. 11—

12). Таким образом, Штейнталь и Лацарус пытались построить систему *этнической психологии*. Однако идеализация народного духа, игнорирование воздействия на него объективных, внешних, социальных факторов делают «народный дух» внеисторическим образованием.

Основатель экспериментальной психологии Вильгельм Вундт (1832—1920) опубликовал с 1900 по 1920 г. 10 томов книги «Психология народов». Работы именно этого немецкого ученого в области психологии народов послужили основой социально-психологических исследований больших социальных групп. В. Вундт отмечал, что социально-психологические процессы невозможно объяснить общепсихологическими закономерностями. Психология, по его мнению, должна состоять из двух частей: физиологической (индивидуальной) психологии и психологии народов.

В. Вундт отказался от неопределенного понятия «душа народа». Понятие «душа», по его мнению, связано с представлением об особом субстрате душевных явлений. В психологии народов нет подобного субстрата. Для эмпирической психологии душа – это не что иное, как непосредственная взаимосвязь психологических явлений. Психология народов должна изучать те психические явления, которые представляют собой результаты совместного существования и взаимодействия людей: язык, мифы, религию, обычаи, мораль. Вундт подчеркивал, что все возникающие из общности духовной жизни процессы эволюции становятся предметами самостоятельного психологического исследования. Психология народов является дополнением к общей психологии, так как факты, почерпнутые из психологии народов, приобретают значение ценного объективного материала для объяснения состояний индивидуального сознания. Мысль Вундта о том, что в истории человеческого общества первое звено не индивидуум, но именно их сообщество (иными словами, самостоятельная личность выделяется из племени, круга, родни путем постепенной индивидуализации), и сегодня не утратила своей актуальности.

Несмотря на различия в концепциях Лацаруса, Штейнталья и Вундта, основная идея остается общей: психология имеет дело не только с феноменами, корнящимися в индивидуальном сознании, но и с сознанием больших общностей. Поэтому должна быть создана

специальная наука, которая может применять особые методы исследования и интерпретации полученных результатов.

Психология толпы. Во Франции создание социальной психологии началось с изучения психологии толпы во второй половине XIX в.; ее основоположниками стали Г. Тард и Г. Ле Бон (G. Le Bon). Габриэль Тард (1843—1904) в книге «Законы подражания» в 1885 г. описал феномен подражания, при помощи которого пытался объяснить все общественные процессы. Сегодня Тарда считают одним из основателей *психологии взаимодействия*, так как, по мнению ученого, подражание является основным механизмом социального взаимодействия. «Стремление человека к подражанию, – писал он, – одна из самых резких черт его природы. Весь социальный мир представляет собой разнообразные виды подражания: подражание-мода или подражание-привычка; подражание-симпатия или подражание-повиновение; подражание-образование или подражание-воспитание; наконец, добровольное рефлексивное подражание» (181, с. 31). В результате делается вывод: общество построено на основе подражания людей друг другу.

Г. Тард по праву считается одним из основоположников социальной психологии, особенно психологии массовых коммуникаций. В полемике с Э. Дюркгеймом он доказывал, что общество формируется в результате взаимодействия индивидуальных сознаний через *общение людей*. Решающая роль в этом процессе принадлежит творчеству, изобретениям, благодаря которым создаются новые элементы культуры. Люди принимают эти изобретения путем подражания. Идеи Тарда получили популярность в США, поскольку больше отвечали прагматическому духу американской социальной психологии.

Гюстав Ле Бон (1841—1931) в 1892 г. опубликовал книгу «Психология толп» в которой постулировал необходимость исследования поведения больших групп людей. С его точки зрения, все социальные и культурные достижения совершает элита. Навязывая массам свои идеи с помощью механизмов заражения, повторения, убеждения, элита творит историю. Масса, или толпа, в терминологии Ле Бона, руководствуется не разумом, а эмоциями. Описание Ле Боном коллективной души толпы оформляется им в закон духовного единства толпы. Фактически он одним из первых открыл существование такого

феномена, как коллективное бессознательное. «В действительности, – писал он, – мысль людей преобразуется не влиянием разума. Идеи начинают оказывать свое действие только тогда, когда они после очень медленной переработки преобразовались в чувства и проникли, следовательно, в темную область бессознательного, где вырабатываются наши мысли» (88, с. 19). Изучением коллективного бессознательного и должна, по его мнению, заниматься социальная психология.

Психоанализ. Большой вклад в становление социальной психологии внес австрийский психиатр и психолог Зигмунд Фрейд (S. Freud, 1856—1939), оказавший влияние на развитие многих гуманитарных и, в частности, социальных наук. Ученый обратил внимание на конфликт, существующий между личностью и обществом. С помощью моральных норм и социального контроля современная цивилизация подавляет и вытесняет естественные инстинкты человека, что приводит к деформации личности, развитию неврозов, отчуждению от культуры. Все существующие инстинкты Фрейд разделял на два вида: инстинкты, направленные на сохранение жизни (эрос), и инстинкты, разрушающие жизнь, приводящие к смерти (танатос). Инстинкты создают основу индивидуального бессознательного. Идеи и приемы Фрейда заложили основу развития практических методов работы психологов с людьми. В следующей главе теория Фрейда и его продолжателей будет рассмотрена подробно.

1.2.3. Развитие социальной психологии в русле этнологии и антропологии

Истоки социальной психологии можно обнаружить в этнологии и антропологии. Изучая историю развития человеческих сообществ, особенности их взаимоотношений в разных культурах, происхождение языка и мышления, антропологи и этнологи параллельно разрабатывали социально-психологическую проблематику.

В Великобритании одним из основоположников этнологии является этнограф и исследователь первобытной культуры Эдуард Тайлор (1832—1917), придерживавшийся эволюционных взглядов на развитие культуры и общества. В 1871 г. он опубликовал книгу «Первобытная культура», в которой для изучения различных культурных общностей предложил сравнительно-исторический метод.

Свою работу Тайлор посвятил проблеме возникновения и эволюции религии. Члены первобытных сообществ верили в наличие в каждом человеке особой субстанции – души (психики). Именно общие представления о душе, по его мнению, составляют единство человеческих сообществ.

Английский антрополог и историк Джеймс Фрэйзер в 1890 г. (J. Frazer, 1854—1941) написал книгу «Золотая ветвь», принесшую ему мировую известность. Он впервые собрал и систематизировал большой материал по первобытной магии, тотемизму, анимизму, религиозным верованиям, фольклору и обычаям разных народов. Собранные данные позволили ему обосновать идею психического единства всех народов. По его мнению, эволюция человечества состоит из трех стадий, выделяемых в зависимости от различного отношения к природе: а) магической, б) религиозной и в) научной. Заслугой Фрэзера стало введение в антропологию сравнительного метода.

На формирование социальной психологии также оказали влияние взгляды английского антрополога Альфреда Радклифф-Брауна (A. Radcliffe-Brown, 1881—1955). Он развивал структурно-функциональный подход и понимал общество как динамическую, основанную на взаимном *доверии* систему взаимозависимых элементов, согласующихся друг с другом.

Во Франции большое значение для развития социальной психологии имели труды Люсьена Леви-Брюля (L. Levy-Bruhl, 1857—1939). В начале XX в. он возглавлял в Сорбонне институт этнологии. Под влиянием идей Фрэзера ученый исследовал этнографические материалы и выдвинул свою главную идею о качественном отличии мышления первобытного человека от рационального мышления современного цивилизованного человека. Леви-Брюль обосновал принципы развития социально-психологических феноменов в антропогенезе. В книге «Первобытное мышление» (1922) он описал четыре отличительные особенности мышления первобытного человека: мистический и пралогический характер, подчинение мышления закону сопричастности, возникновение коллективных представлений. Коллективные представления, как специфические стереотипы сознания, чрезвычайно устойчивы. Человек, находящийся во власти коллективных представлений, отвергает доводы здравого

смысла, не способен выработать объективные критерии. Леви-Брюль подчеркивал, что эти особенности первобытного мышления присущи только коллективным представлениям. Он выдвинул три основных принципа: 1) мышление и психика изменяются в соответствии с культурно-историческими изменениями человеческого общества; 2) первобытное мышление качественно отличается от научного; 3) мышление неоднородно, гетерогенно в любой культуре, у любого человека.

Впоследствии французский этнограф и антрополог Клод Леви-Стросс (C. Levi-Strauss, 1908—2009) изучал мифологическое сознание как «анатомию ума», используя методы теории информации и структурной лингвистики. В книге «Мышление дикарей» (1962) он охарактеризовал их мышление как вполне логическое и утверждал, что именно оно послужило основой развития современной цивилизации.

В США несколько антропологов внесли вклад в развитие социальной психологии. Так, Л. Морган (L. Morgan) в книге «Древнее общество» (1877) обратился к исследованию общественных институтов и классифицировал системы родства и семейно-брачных отношений. Уильям Самнер, написавший книги «Народные обычаи» (1906) и «Наука об обществе» (1927), изучал природу социальных норм и обычаев, их происхождение, механизмы закрепления и проникновения в социальные группы. Групповая жизнь людей, их борьба за существование способствует распространению полезных обычаев. Самнер ввел в науку понятия «мы-группа» (in-group), «они-группа» (out-group) и «этноцентризм». Принадлежность к «мы-группе» определяет этноцентрические воззрения человека на окружающий социальный мир. Франц Боас (F. Boas, 1858—1942), работавший в Колумбийском университете, создал школу исторической этнологии – направление, определившее развитие американской антропологической мысли в XX в., разработал концепцию культурного ареала. Он исследовал индейские культуры северо-западного побережья Тихого океана. Учениками Боаса были выдающиеся антропологи А. Кребер, Р. Бенедикт (R. Benedict), М. Мид (M. Mead), К. Клакхон (K. Kluckhohn).

Более 500 научных работ написал Альфред Кребер, среди них особенно выделяются «Антропология: раса, язык, культура, психология, предыстория» (1923) и «Конфигурации культурного

роста» (1944). Он считал, что развитие культуры не подчинено жестким и однозначным закономерностям, ее нельзя подчинить принципу цикличности, как это пытался сделать О. Шпенглер, а продолжительность фаз развития разных культур может различаться. Например, длительность расцвета культур составляет в среднем около 300 лет.

Выдающийся вклад в развитие антропологии и социальной психологии внесла Рут Бенедикт (1887—1948), одна из создателей этнопсихологического направления «культура и личность». По ее мнению, между обществом и индивидом существует тесная взаимосвязь. В статье «Конфигурации культуры» (1923) она утверждала, что межкультурные различия объясняются прежде всего различиями в индивидуальной психологии, поскольку культуры – это «индивидуальная психология, отраженная на большом экране».

Маргарет Мид (1901—1978) также развивала направление «культура и личность», отказавшись от дихотомии «примитивное – цивилизованное» как от евроцентристского предрассудка. Она постулировала, что характер культуры есть совокупность закономерностей психической жизни людей. По результатам своих научных экспедиций (1925—1926) она опубликовала материалы, ставшие научной сенсацией, – выводы об отсутствии в архаичной культуре конфликтов подросткового возраста, из чего следовало, что у проблем молодежи на Западе чисто социальные источники. Идеи М. Мид продолжают оказывать серьезное влияние на развитие антропологии и сравнительно-культурной социальной психологии сегодня.

Абрам Кардинер (A. Kardiner) проводил в США с 1922 по 1944 г. семинары, посвященные проблеме взаимодействия культуры и личности в разных сообществах. Участие в семинарах ведущих антропологов позволило разработать концепцию «базисных типов личности» как совокупности склонностей и особых черт характера, свойственных большинству индивидов, принадлежащих к одной культуре. Каждая культура характеризуется своим особым типом личности. Структура базисной личности складывается под влиянием доминирующих в данной культуре методов воспитания, задающих систему отношений и взаимодействия людей.

Клайд Клакхон (1905—1960) понимал антропологию как междисциплинарную науку, занимающую центральное место в интеграции наук о человеке. Он считал, что поведение человека всегда и во всех своих аспектах детерминировано культурой. Большое значение он придавал универсальным культурным ценностям, в число которых включал истину и красоту, отмечая при этом, что ни в одной культуре страдание не является ценностью.

1.2.4. Три социальные психологии

Социологическая, психологическая и антропологическая науки повлияли на создание социальной психологии. В начале XX в. отчетливо оформились две основные ветви социальной психологии – **психологическая** и **социологическая**. Особенно рельефно это проявилось в США. Теоретические основы и проблематика данных двух направлений существенно различаются. На страницах современных американских и европейских учебников констатируется существование двух социальных психологии как дань давно сложившейся традиции.

В центре внимания психологической социальной психологии находится индивид. Исследователи пытаются понять и предсказать его социальное поведение, анализируя мотивацию, психические состояния и черты личности. Основным методом исследования является эксперимент.

Для социологической социальной психологии характерно преуменьшение роли индивидуальных различий. Сторонники этого направления ищут социально-типическое. В центре их внимания находятся группа и общество. Они анализируют главным образом социетальные переменные: социальный статус, социальные роли, культурные нормы и ценности. Основными методами являются социологические опросы больших социальных групп. Поэтому социальные психологи социологического направления преимущественно занимаются объяснением таких проблем, как бедность, преступность, социальные аномии (163, с. 12—13).

В конце 1970-х гг. исследование социально-психологических проблем приобрело новую форму. Главная тенденция современной социальной психологии – обращение к теме многообразия культур, что привело к созданию **кросс-культурной** психологии. Изучение и учет культурного многообразия порождает несколько важных для социальной психологии вопросов. Как отмечают американские психологи Р. Бэрон (R. Baron), Д. Бирн (D. Byrne) и Б. Джонсон (B. Jonson), большинство социальных психологов живут и работают в США и Канаде. Следовательно, огромное количество исследований проводится именно в этих странах. Однако перед социальной психологией встают вопросы: применимы ли принципы, выработанные на материале североамериканских исследований, для

работы психологов в других странах? можно ли открытые закономерности распространить и использовать при анализе психики и поведения людей, принадлежащих к другим культурам?

Сравнительные исследования обнаружили сильное влияние культурных факторов. Основной вопрос современной социальной психологии – в чем проявляются сходство и различие в социальном поведении людей во всем мире? Социальные психологи изучают, в какой степени социальное поведение зависит от культурных норм (социальных правил поведения в определенных ситуациях) и социальных ценностей. Они исследуют, например, такие вопросы: с кем люди в конкретной культуре должны вступать в брак? сколько детей должны иметь? должны ли они сдерживать свои эмоции или открыто выражать их? как близко они должны стоять, когда разговаривают друг с другом? допустимо ли делать подарки должностным лицам, чтобы добиться с их стороны благоприятных действий? Это лишь небольшой список вопросов, поставленных учеными (34, с. 22—28).

В США, кроме авторитетного в мире журнала «Journal of Personality and Social Psychology», стал издаваться интересный журнал «Journal of Cross-Cultural Psychology». Интерес и учет влияния культурных факторов являются важной и исторически обоснованной тенденцией в современной социальной психологии, так как данная наука стала уделять все большее внимание культурному разнообразию, свойственному поведению людей.

Таким образом, в настоящее время сложились три социальные психологии: социологическая, психологическая и кросс-культурная.

1.2.5. Институализация социально-психологической науки

Годом оформления социальной психологии в самостоятельную науку по предложению Г. Олпорта в США считают 1908 г., хотя наука родилась значительно раньше. Но именно в 1908 г. одновременно в трех странах мира три автора независимо друг от друга опубликовали учебники по социальной психологии. У двух учебников в заглавии фигурировало словосочетание «социальная психология», третья книга называлась иначе.

В Великобритании психолог Уильям Макдугалл (W. McDougall) (см. фото) написал книгу «Введение в социальную психологию» (1908). Он развивал «термическую» теорию, понимающую поведение

людей в группах как социальный инстинкт. На греческом «горме» означает «животный импульс» и переводится как инстинкт. Он выделял инстинкты удивления, драчливости, самоунижения, самоутверждения, воспроизводства, стадности, приобретения, конструирования. С его точки зрения, комбинация перечисленных инстинктов и определяет социальное поведение человека. В качестве предмета социальной психологии У. Макдугалл предлагал социальные инстинкты.



В США социолог Эдвард Росс (E. Rosse) опубликовал учебник «Социальная психология» (1908). Он использовал концепцию подражания, разработанную Тардом. Социальное поведение объяснялось с позиций всеобщего подражания людей друг другу. Предмет социальной психологии Росс видел в изучении социальных групп. Каждый из учебников выдержал более двадцати изданий и внес важный вклад в развитие социальной психологии как самостоятельной науки (163, с. 23—24).

В России основателем социальной психологии следует считать Владимира Михайловича Бехтерева (1857—1927), написавшего книгу «Роль внушения в общественной жизни» (1908). Он придавал большое значение внушению и предлагал создать новую научную дисциплину, «имеющую целью исследование психических продуктов не отдельных лиц, а целого их собрания, предполагающего внутреннюю связь между отдельными лицами» (25, с. 78—79). Эту науку он решил назвать общественной психологией. Предметом новой науки В. М. Бехтерев предлагал сделать личность, большие и мелкие социальные группы. Увы, В. М. Бехтерев не обозначил в названии своей работы термин «социальная психология», именно поэтому в мировой истории развития социальной психологии его вклад не всегда учитывается.

Однако большинство американских социальных психологов называют 1924 г. как историческую дату, когда социальная психология впервые получила статус независимой области психологии. В этом году была опубликована программная работа Флойда Олпорта (F. Allport) «Социальная психология». По сравнению с предшествующими книгами она более близка к современному пониманию науки. Ф. Олпорт (1890—1978) утверждал, что социальное поведение является результатом многих различных факторов, включая присутствие других людей и определенные их действия. В его книге подчеркивается значение проведения экспериментов как основного методологического принципа в социальной психологии. Главными темами социальной психологии в начале XX в., по мнению Ф. Олпорта, были: подчинение людей друг другу, способность определять эмоции других людей по выражению лица, влияние аудитории на выполнение задачи.

Так за нашей наукой закрепляется название «социальная психология», и в XX в. наблюдается бурное ее развитие. В настоящее время современные ученые называют именно социальную психологию наукой XXI в. Разрабатываются новые методы исследования, изучаются новые проблемы, социальные психологи научились оказывать практическую помощь людям.

1.3. Три основные парадигмы и предмет социальной психологии

Наличие в науке трех направлений, разнообразие социально-психологических исследований в разных странах мира постепенно привели и к существенным методологическим различиям. В истории социальной психологии российский психолог П. Н. Шихирев выделил три основные научные парадигмы. Парадигма (paradeigma – пример, образец) означает систему понятий, объединенных по какому-либо общему признаку. Т. Кун (T. Kuhn) в работе «Структура научных революций» так определяет этот термин:

Парадигма – это признанное всеми научное достижение, которое в течение определенного времени дает научному сообществу модель постановки проблем и их решений.

В качестве элементов парадигмы П. Н. Шихирев называет следующие признаки:

- 1) выбор базовой науки в качестве дисциплинарной матрицы;
- 2) позиция по вопросу о специфике социального исследования;

3) позиция по вопросу об отношении теории и метода, ведущий метод исследования;

4) модели человека, общества и отношения между ними;

5) понимание предмета социальной психологии и базовые категории, в которых он определяется;

6) главное исследуемое отношение в системе отношений; «индивид» – «группа» – «общество»;

7) позиция по вопросу о роли социального психолога в обществе и сфера практического применения полученных данных.

«Любая наука, – отмечает П. Н. Шихирев, – в своем развитии проходит четыре основные фазы развития: описание своего объекта, объяснение его природы и связей с другими объектами, предсказание на этой основе его изменения и целенаправленного управления им» (210, с. 18—22).

1.3.1. Парадигма объяснения

Первая парадигма сложилась в начале XX в. в американской социальной психологии. В качестве «базовой» дисциплины социальная психология опиралась на общую экспериментальную психологию, сформировавшуюся в социокультурных условиях США. Американская психология изначально была ориентирована на парадигму естественнонаучного знания, что означает отрицание специфики исследования человека, негативное отношение к теоретической деятельности как «спекулятивному, кабинетному занятию», признание приоритета метода над теорией и предпочтение индуктивного хода исследования дедуктивному, принятие лабораторного эксперимента в качестве главного метода. Парадигма направлена на объяснение причин возникновения социально-психологических явлений.

Методологическую основу американской социальной психологии образуют нижеследующие пункты:

1. Принцип методологического индивидуализма: социально-психологические проблемы изучаются сквозь призму психологии отдельного индивида.

2. Экспериментальное исследование составляет доказательную базу поиска и объяснения закономерностей психики человека.

3. Математический и статистический анализ полученных в эксперименте результатов.

4. Практическое применение психологических знаний.

Социальный психолог, работающий в парадигме «объяснения», придерживается следующей стратегии в своей работе:

1) абстрагируется от всего «метафизического» при анализе объекта исследования;

2) изучает объект исследования, максимально очищенный от влияния посторонних факторов, что позволяет выявить определенную и недвусмысленную связь между зависимой и независимой переменными;

3) старается полностью эту связь контролировать, точно измерить и описать так, чтобы она могла быть верифицирована (210, с. 27).

Выбор метода исследования и способа анализа существенно повлиял на предмет исследования. Интересно, что объектами первых экспериментов в психологии были лабораторные животные, чаще всего крысы или мыши. Психологи стали шутливо объяснять разницу между предметом общей и социальной психологии следующим примером: если мышь, двигаясь по лабиринту, предпочитает левый коридор правому, потому что в левом лежит пища, то это поведение изучает психолог. Если же мышь поворачивает направо, потому что в правом коридоре сидит другая мышь, то таким поведением должен заниматься социальный психолог.

Перед нами предстает модель «человека реагирующего» – главная модель парадигмы объяснения. Представление о человеке можно кратко сформулировать следующим образом: человек реагирует рефлекторно на внешние раздражители, обладает способностью к научению, может подражать другим людям, усваивая тем самым их опыт, может вступать во взаимодействие с другими людьми. Его поведение зависит от вознаграждения и наказания.

Доминирование бихевиористского (поведенческого) направления в американской социальной психологии способствовало формированию парадигмы «объяснения». Внимание ученых было сосредоточено именно на особенностях поведения отдельного человека в социуме. Предмет социальной психологии формулировался следующим образом: социальная психология – это подраздел психологии, связанный с конкретным научным изучением поведения индивидов.

Однако в 60-е гг. XX в. в американской социальной психологии многие из основополагающих представлений о человеческом поведении были пересмотрены. Преувеличенная значимость

личностных черт и диспозиций была подвергнута сомнению. Психологи признали важность ситуационных факторов и сосредоточили свое внимание на проблеме влияния людей друг на друга.

Приведем несколько примеров того, как современными американскими учеными формулируется предмет социальной психологии:

«Социальная психология исследует, как предполагаемое, действительное или воображаемое присутствие других людей влияет на мысли, поступки и чувства индивида» (Г. Олпорт, 1954, с. 9).

«Социальная психология – это наука, изучающая, как люди думают, чувствуют и ведут себя, находясь под влиянием реального или воображаемого присутствия других людей» (Э. Аронсон, 1998, с. 32).

«Социальная психология – это наука, которая изучает то, что люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу» (Майере, 2000, с. 36).

«Социальная психология – отрасль психологии, которая сосредоточивает свое внимание на социальном поведении: она изучает то, как люди влияют друг на друга и что они думают о других» (Бэрн, Бирн, Джонсон, 2003, с. 15—16).

Несмотря на имеющиеся различия, у всех приведенных определений есть нечто общее, а именно социальное влияние. Социальные психологи пытались дать ответ на следующие вопросы: как люди подвергаются влиянию? почему они поддаются влиянию? каковы те переменные, которые увеличивают или уменьшают эффективность социального влияния? обладает ли такое влияние свойством постоянства, или оно проходит со временем? какие переменные способствуют увеличению или уменьшению времени действия социального влияния? существуют ли кросс-культурные различия в силе социального влияния? каким образом один человек начинает испытывать симпатию (или антипатию) к другому? (10, с. 31).

Таким образом, предметом современной американской социальной психологии является общественное поведение человека и то влияние, которое он оказывает на других в процессе взаимодействия с ними.

1.3.2. Парадигма понимания

Вторая парадигма сложилась в западноевропейской социальной психологии. Методологическую основу этой парадигмы составляют социальная философия и этика, принципы социологической и кросс-культурной социальной психологии. Главное отличие парадигмы «понимания» от парадигмы «объяснения» состоит в признании специфики человека и общества как разных, но взаимосвязанных объектов познания.

Начало возникновения парадигмы «понимания» относится к 1970-м гг. Эта парадигма оформилась в противоположность американской, однако ее философские и методологические предпосылки сформировались в конце XIX в. В основе методологии данной парадигмы лежит принцип «понимания», разработанный В. Дильтеем и М. Вебером.

В европейской социальной психологии основное внимание уделялось социальным и культурным общностям. В конце 60-х гг. прошлого века западноевропейские психологи стали активно критиковать своих американских коллег за методологический индивидуализм, который объясняет социальное поведение посредством изучения психики отдельного индивида. В этом случае проблемы всего общества превращались в камерные проблемы личности.

В 1972 г. группа ведущих западноевропейских ученых выпустила в свет книгу «Контекст социальной психологии: критическая оценка», которая по остроте превзошла всю предыдущую критику в адрес американской социальной психологии. Книга стала программой развития всей западноевропейской социальной психологии. Авторами книги выступили французский психолог Серж Московичи, английские психологи Генри Тэджфел, Р. Харре (R. Harré). Они поставили перед собой две задачи: обнаружить причины недовольства практикой, установившейся в американских психологических исследованиях, и дать конструктивные альтернативы. В книге были представлены два образа социальной психологии: негативный (какой она не должна быть) и позитивный (какой ее хотели бы видеть авторы).

Негативный образ характеризовался следующим: американская социальная психология – это не наука в строгом смысле слова, так как основным критериям науки – наличие собственного предмета, системы понятий, знаний, задач, единого направления – социальная

психология не соответствует. Ей пытаются придать наукообразный вид посредством использования математических методов обработки данных и применением лабораторного эксперимента. Московичи отмечал, что американская социальная психология предстает перед читателями в образе такого «славного парня», раздающего практические советы людям: «Нам нравятся те, кто поддерживает нас», «Лидер – это лицо, понимающее нужды членов группы», «Мы помогаем тем, кто помогает нам», «Понимание точки зрения другого лица способствует сотрудничеству с ним» (121, с. 208—209).

Г. Тэджфел назвал исследования своих американских коллег «экспериментами в вакууме», поскольку в лабораторных экспериментах не учитывался социальный и культурный контекст. Американская социальная психология, с его точки зрения, – это наука о социальном поведении, то есть о взаимодействии между индивидами: поодиночке или группами. Однако социальная психология должна изучать то, как «в бесконечном множестве ситуаций индивид на протяжении своей жизни чувствует, думает и ведет себя как представитель различных социальных групп, с которыми он себя отождествляет» (186, с. 240). Таким образом, на первый план выдвигался процесс идентификации индивида с группой, от которого и зависит его социальное поведение. В настоящее время Тэджфел фактически заново открыл для социальной психологии такой важнейший объект исследования, как межгрупповые отношения.

Стратегия социальных психологов при проведении исследований должна опираться на методологический принцип **холизма** (от англ. whole – целый, «холизм» – целостный подход). К этому методологическому положению относятся такие постулаты: а) общество надлежит исследовать, изучая социально значимые характеристики индивида, а также свойства и изменения общества в целом; б) социальные факты следует объяснять в терминах индивидуального и группового поведения, а также взаимодействия индивидов и групп; в) индивидуальное поведение следует объяснять биологическими, психологическими и социальными характеристиками; г) гипотезы о закономерностях функционирования и развития общества и человека должны обосновываться социологическими, культурологическими и историческими данными.

Основная модель человека – «homo simbolikus» – человек образующий и интерпретирующий смыслы с помощью символов (знаков). Человек формируется обществом через культуру и одновременно является ее активным творцом. Культура создается в общении. Область исследования социальной психологии – это группы и индивиды, которые конструируют свою реальность, управляют друг другом. Главным предметом социальной психологии являются отношения между субъектами социального процесса и отражение этих отношений в индивидуальном и коллективном сознании, например коллективные представления (210, с. 182—196).

Приведем примеры различных определений предмета социальной психологии западноевропейскими учеными:

«Социальная психология – это наука о социальных представлениях, которые объединяют индивидов, заряжают их энергией и придают смысл существованию общества» (Московичи, 1995, с. 7).

«Социальная психология есть наука о поведении, если при этом подразумевается, что она занимается весьма специфическим типом поведения – символическим» (Московичи, 1998, с. 7).

«Социальная психология – это наука о социальном поведении, которое зависит от социального контекста» (Тэджфел, 1984, с. 230).

В современной западноевропейской психологии были разработаны следующие оригинальные теории. Московичи предложил: 1) теорию социальных представлений и 2) психологию активных меньшинств. Тэджфел: 1) психологию межгрупповых отношений; 2) теорию стереотипизации; 3) теорию социальной идентичности. Тернер – теорию самокатегоризации.

Сравнивая американскую и западноевропейскую ветви социальной психологии, современные европейские психологи отмечают следующее. Американская ветвь науки более индивидуалистична, неисторична, этноцентрична и более ориентирована на лабораторный метод. Интересы европейцев преимущественно склоняются в сторону «межгрупповых отношений, социальной идентификации и социального влияния в ракурсе групповых и культурных факторов» (139, с. 41). Западноевропейская парадигма направлена на понимание сущности социально-психологических явлений в широком социальном и культурном контексте.

1.3.3. Парадигма преобразования

Третья парадигма постепенно складывается в российской науке. Выдающийся российский психолог П. Н. Шихирев (1936—2004) отмечал, что отечественные ученые стоят на перепутье. Первый путь, по которому они могут пойти, – следование за парадигмой объяснения, овладение ее правилами, соответствие принятой в мире системе социальной психологии. Это путь эмиграции, трудный, но спокойный и сытный. Второй путь – присоединение к парадигме понимания на основе единых с европейцами социокультурных идей и мотивов. Это путь реинтеграции в западноевропейскую культуру, беспокойный, но перспективный. Третий путь – собственное развитие на основе чужого и своего опыта, с учетом своих и чужих достижений и ошибок. Это тоже путь интеграции в мировую науку но на равных правах, путь трудный, но возможный.

Отечественную парадигму П. Н. Шихирев обозначает термином «преобразование». Он выдвигает следующую методологическую идею: для того, чтобы объяснить какое-либо социально-психологическое явление, а соответственно и понять его, надо попытаться его изменить, преобразовать. Основной метод познания – это метод преобразования, мысленного или практического конструирования социальной реальности (210, с. 316).

Парадигма преобразования формируется под влиянием следующих идей:

1. Изучение психики человека целесообразно проводить в процессе его деятельности. Поэтому в российской социальной психологии исследуются реальные организации, группы, фирмы, предприятия.

2. Практическая направленность исследований доминирует над теоретической.

3. Определенная зависимость социальной психологии от доминирующих в обществе социальных теорий и идеологии.

4. Недостаточное использование эксперимента при проведении социально-психологических и этнопсихологических исследований, ориентация на психологические тесты, опросники, интервью.

Специфические черты данной парадигмы выражаются в категориальном аппарате социальной психологии, основанном на базовых категориях философии: «деятельность», «общение», «общественные отношения», «общественное сознание».

Стратегия работы социального психолога направлена на выявление отношения «группа – индивид». При этом группа как объект исследования обладает особыми качествами: а) это реальная, а не экспериментальная группа; б) процессы внутри группы опосредованы совместной деятельностью; в) группа преобразуется и достигает определенного уровня развития.

Таким образом, в отечественной социальной психологии перед нами предстает «человек действующий, преобразующий социальную действительность», о психике которого мы можем судить фактически только по его самоотчетам и саморефлексии (ответы на вопросы тестовых методик).

Предмет социальной психологии долгие годы обсуждался в многочисленных дискуссиях и спорах. Приведем примеры определения предмета социальной психологии ведущими отечественными учеными:

«Социальная психология – это область психологии, призванная изучать те психические явления, которые возникают как результат общения людей друг с другом» (Кузьмин, 1967, с. 20).

«Предметом социальной психологии являются особенности групповой, коллективной и массовой психологии, проявляющиеся в совокупной деятельности людей, их совместном поведении, переживаниях и способах психологического общения друг с другом» (Парыгин, 1967, с. 64).

«Предмет социальной психологии к настоящему времени очерчивается довольно четко. Центральным явлением в социальной психологии следует признать общение» (Кузьмин, 1979, с. 47).

«Социальная психология изучает закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные их включением в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп» (Андреева, 1996, с. 10).

«Социальная психология – это наука, изучающая закономерности психической жизнедеятельности человека в социуме, в общении и взаимодействии его с другими людьми» (Парыгин, 1999, с. 21).

«Социальная психология – это наука, которая изучает закономерности познания людьми друг друга, их взаимоотношений и взаимовлияний» (Свенцицкий, 2003, с. 9).

Из приведенных определений видно, что в отечественной социальной психологии до сих пор отсутствует согласие относительно ее предмета. Петербургские ученые Евгений Сергеевич Кузьмин (см. фото) и Б. Д. Парыгин концентрируют внимание на процессе общения людей между собой, А. Л. Свенцицкий – на процессе социального познания, а московский психолог Г. М. Андреева выделяет закономерности поведения и деятельности людей. Дискуссия о предмете социальной психологии не закончена до сих пор. С нашей точки зрения это позитивный процесс, поскольку, как говорил Г. Гегель, – «когда наука определяет свой предмет до конца, она заканчивается как наука».

С методологической точки зрения для определения предмета науки необходимо четко разделять понятия «объект», «предмет», «цель» науки. *Объект* науки – это те реальные явления, которые исследует данная наука. Социальная психология изучает четыре вида объектов: 1) личность в социальной среде; 2) малые группы; 3) средние группы – организации; 4) большие социальные группы. *Предмет* науки – это то ключевое понятие, вокруг которого строится весь понятийный аппарат науки. Таким ключевым в социальной психологии, безусловно, является понятие «общение». Общение порождает такие феномены, как восприятие и понимание людьми друг друга, влияние, подражание, внушение, убеждение, лидерство и руководство, сплоченность и конфликтность. Общение бывает формальным (деловым) и неформальным (дружеским), непосредственным и опосредованным (например, компьютером). В результате общения складываются социально-психологические особенности личности, происходит процесс познания людьми друг друга, формируются структура и динамика малых и больших групп. Социальные психологи изучают общение в малых группах – внутригрупповое и межгрупповое; общение в больших группах – воздействие общественного лидера или средств массовых коммуникаций на развитие и становление личности, на протекание социальных процессов, на формирование общественного мнения. *Целью* любой науки, в том числе и социальной психологии, является поиск и установление закономерностей. Сами по себе закономерности никак не могут быть предметом науки, поскольку их открытие есть результат деятельности ученых по изучению реальных социальных феноменов (общения, познания, влияния),

проявляющихся в психологии конкретных индивидов, социальных групп и общностей.



Таким образом, можно констатировать, что во второй половине XX в. в социально-психологической науке сложились три парадигмы как модели постановки проблем и их решений: «объясняющая» парадигма в американской социальной психологии; парадигма «понимания» социальных явлений в европейской науке; и парадигма «преобразования» в российской социальной психологии.

1.4. Развитие социальной психологии на современном этапе

Развитие социально-психологического знания в последнее тридцатилетие заставляет нас по-новому оценить предмет социальной психологии, а также ее методологические основы. Во-первых, наблюдается очевидная конвергенция (сближение) наук о человеке и обществе. Сегодня трудно себе представить современную социальную психологию без данных таких наук, как социология, экономика, теория государства и права, культурология, историческая наука. Во-вторых, появился целый ряд новых направлений исследований, изучающих психологию взаимоотношений человека и общества. Это эволюционная, кросс-культурная и этническая психология, а также психология развития. Кроме того, наблюдается очевидное различие в проблематике исследований европейской и американской социальной психологии, а также возникновение индигенных (незападных) психологии. В-третьих, социально-психологическое знание последних лет все активнее используется в практической деятельности самых разных учреждений и организаций, от муниципальных до международных, что привело к развитию самостоятельного направления – практической социальной психологии.

Антропологическая и эволюционная психология.

Антропологические исследования второй половины XX в. заставили посмотреть на психику человека через призму его многомиллионной эволюции. Закономерности человеческого поведения формировались задолго до того, как появился кроманьонец (40-190 тысяч лет назад). Поэтому эволюционная социальная психология сосредоточила внимание на поведении современного человека в разнообразных ситуациях межгруппового, группового и диадического взаимодействия, с учетом механизмов его выживания в процессе эволюции. Можно только догадываться, сколько миллионов лет чувству «мы-они», которое так легко активизируется у людей, получая мгновенный отклик в подчеркивании минимальных отличий.

Какие именно качества и поведенческие характеристики индивида обеспечивают не только его собственное выживание, но и жизнестойкость сообщества, к которому он принадлежит, – это, пожалуй, главный вопрос, на который удалось ответить эволюционистам. Научное знание свидетельствует, что *отношения между людьми*, основанные на взаимной помощи и доверии при условии здоровой конкуренции, являются определяющими факторами продления жизни сообществ. Сегодня эволюционная социальная психология, которая начала развиваться с начала 60-х гг. XX в., сосредоточилась на изучении помогающего и жертвенного поведения, на брачно-родительских отношениях, отношениях сотрудничества и конкуренции.

Очевидно, что многие виды поведения современных людей требуют их изучения с точки зрения эволюционной теории, так как главная задача любого сообщества – это обеспечение его выживания в постоянно изменяющихся условиях.

Кросс-культурная психология. Длительность человеческой эволюции в доисторический период на разных континентах и в различных климатических условиях породила множество культур и цивилизаций, каждая из которых внесла и продолжает вносить свой вклад в развитие человечества. На Земле не существует ни лишних культур, ни избыточных цивилизаций. Каждое человеческое сообщество, которое обеспечило выживание своему потомству на протяжении тысячелетий, вносит свой вклад в общечеловеческую культуру и достойно того, чтобы его социальный опыт изучался.

Сегодня данную функцию наряду с антропологией выполняет кросс-культурная социальная психология. Это направление исследований способно объяснить причины гибели народов и государств в историческом прошлом, когда народы смешивались с другими и «растворялись» в более успешных сообществах. И если историки объясняют эти события внешними факторами (войны и социальные катаклизмы), то с точки зрения социальной психологии причинами могут быть ложные ценности, установки и социальные представления, которые воздействуют на поведение большинства людей и оказываются главным фактором постепенного самоуничтожения народа. Такие явления имеют место тогда, когда поведение большинства людей оказывается в противоречии или несовместимым с задачами выживания общностей. Например, ложные социальные представления в XX в. навязывались фашистской и коммунистической идеологией целым народам. Якобы «благородные» цели – обеспечение жизненного пространства и достижение всеобщего равенства – подкреплялись изуверскими методами их достижения.

Социальная психология, изучающая закономерности человеческого поведения, сегодня активно исследует *социальные представления* людей. Особенно интенсивно это направление развивается в Западной Европе, на территории которой сосуществуют множество народов, языков и культур. Процесс глобализации сделал очевидной взаимозависимость мира и необходимость понимания психологии разных народов и стран. Поэтому кросс-культурные аспекты становятся обязательным исследовательским элементом социальной психологии, когда важно не только выявить определенные закономерности человеческого поведения, но и увидеть степень их универсальности и специфичности в различных культурах, у отдельных этносов и сообществ.

Социальная психология развития, как и эволюционная социальная психология, возникла в 60-е гг. XX в. Объединив возрастную и социальную психологию, новое направление самое пристальное внимание уделяет детско-родительским отношениям и исследованию чувства привязанности, которое, по мнению психологов, обеспечивает выживание потомства у животных и людей. Воздействие ближайшего социального окружения ребенка, его семьи на формирование личности стало одним из главных открытий З. Фрейда.

Такие его последователи, как Э. Фромм (E. Fromm), Э. Эриксон (E. Erikson), Дж. Боулби (J. Bowlby), Г. Крайг (H. Krueger), обеспечили понимание уникальности влияния социальной ситуации развития в детском возрасте на течение взрослой жизни личности. Характер *отношений* ребенка с окружающими его людьми, степень их заботливости и привязанности есть залог успешного или неуспешного развития личности в будущем, а значит, и сообщества в целом.

Таким образом, три указанных направления созвучны и дополняют друг друга при всей специфичности предмета их исследований. Можно сказать, что развитие социальной психологии во второй половине XX в. привело к новому пониманию задач науки: важно не только оказывать влияние на поведение человека (американский вектор), но и обеспечить его понимание (европейский вектор), а также преобразование поведения (российский вектор). Все эти задачи нуждаются в объединении, когда речь идет о дальнейшей жизни человечества на небольшой планете, какой оказалась наша Земля. Сегодня, когда на протяжении жизни всего одного поколения количество людей вначале удвоилось, а в конце следующего десятилетия утроится, приходит осознание не только конечности природных ресурсов планеты, но и потребности в обеспечении нового социального порядка в масштабах всего человечества. Свой весомый вклад в решение этих проблем должна внести и социальная психология.

Наука в своем развитии движется вперед, отвечая на вызовы времени и пытаясь собственными ей средствами решить проблемы, встающие перед обществами, группами и индивидами. Важным отличием современного этапа является сосредоточенность социально-психологического знания на самых сложных вопросах социальной эволюции человеческого сообщества в целом.

М. Вебер в своей знаменитой книге «Протестантская этика и дух капитализма» объяснил обращение к анализу мировых религий для изучения феномена возникновения капитализма тем, что современная ему антропология и психология пока не дали материала для сравнительных исследований, которые бы позволили это сделать. Через 100 лет после появления главного труда социолога сравнительные исследования дают возможность не только заново оценить феномен *рационализации мышления и поведения* людей в их

отношениях с окружающими, но и подойти по-новому к оценке особенностей социального и культурного развития отдельных стран и народов, в том числе и России.

Дальнейшее развитие современной социальной психологии связано с открытиями в науках, предметом которых выступает человеческая деятельность и ее эффективность. За последние 50 лет появился целый ряд новых теорий в области экономических и политических наук, которые потребовали социально-психологического объяснения социальных явлений. Это *теория справедливости* (D. Rouls), открытие *чувства гражданственности* (R. Putnam), понятие *человеческого капитала* (H. Becker) и понятие *социального капитала общества* (J. Coleman). Все эти идеи нельзя считать абсолютно новыми. Многие ученые, интересовавшиеся социальными вопросами, так или иначе касались этих проблем начиная с античных времен. Сходные идеи можно найти в философских и религиозных трудах мыслителей Азии. В новой истории подобные идеи содержатся в творчестве М. Лютера, английского моралиста и экономиста А. Смита, в работах К. Маркса и П. Кропоткина, Э. Дюркгейма, М. Вебера, Н. Бердяева и многих других мыслителей. Нынешний этап развития социальной психологии как науки отличается тем, что идеи человеческого и социального капитала стали предметом **конкретных эмпирических исследований**. Наука вступила в иное качество, и появилась возможность структурировать понятия, выделить переменные и измерить их в разных странах и на разных континентах. Для нас главным являются *социально-психологические* составляющие операциональных признаков новых понятий в социологии и экономике.

Так, например, современное содержание понятия «социальный капитал» было определено Джеймсом Коулменом в 1992 г. (230). Сравнивая различные формы капитала, Коулмен пишет: «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во *взаимоотношениях индивидов*. Так же как физический и человеческий капиталы, социальный капитал облегчает производственную деятельность. Например, группа, внутри которой

существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить много больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами» (78, с. 122—139).

Такое понимание значимости человеческих отношений для социального и экономического развития общества заставляет еще раз обратиться к предмету социально-психологических исследований. Как было указано выше, парадигма «понимания» западноевропейской ветви науки подчеркивает, что главным предметом социальной психологии являются *отношения между субъектами социального процесса* и отражение этих отношений в индивидуальном и коллективном сознании (210). Понятие социального капитала и его содержательных переменных – доверия, честности взаимодействия, распределительной справедливости и т. д. – показывает направление будущих социально-психологических исследований, главный нерв которых связан с *человеческими отношениями в социуме*.

Сегодня социологи многих стран мира ведут мониторинг уровня доверия в обществе. Задача социальной психологии – перейти от уровня констатации к исследованию *причин*, которые влияют на формирование доверия и недоверия, честности и лживости, справедливости и несправедливости в социальных отношениях людей. Эти важные этические составляющие жизни гражданского общества должны получить социально-психологическое объяснение, как в связи с качествами отдельных индивидов, так и на уровне деятельности группы и функционирования общества в целом. Уже сегодня многое может разъяснить социальная психология. Например, базовое доверие и недоверие формируются в первый год жизни ребенка (Э. Эриксон), они зависят от взаимоотношений с матерью или взрослым, постоянно ухаживающим за ним (Дж. Боулби). Качество этих отношений оказывается решающим для поведения взрослой личности. Поэтому если ребенок вначале попадает в дом ребенка, а затем воспитывается в интернате, его поведение явно страдает недостаточной социальностью. Тенденция к нарастанию отказов молодых матерей от детей сразу же после родов имеет трагические последствия не только для маленького человека, но и для общества в целом, поскольку интернат способен обеспечить только его физическое выживание, но не полноценную социализацию.

В главе, посвященной отношениям, мы специально остановимся на проблеме социального капитала и его социально-психологических составляющих. Здесь же хотелось бы отметить только следующее: исследования в области общественных наук в последние годы вновь и вновь возвращают социальную психологию к проблеме *отношений между людьми*, которые, по мнению многих ученых, в том числе авторов данной книги, являются наиболее важным предметом исследований в современной социальной психологии. Этим обстоятельством объясняется обращение социально-психологической науки к проблематике просоциального поведения, проблеме ценностей и вопросам морали, социальным представлениям как главным регуляторам жизни человеческих сообществ, современным исследованиям детско-родительских отношений.

Следует заметить, что еще А. Ф. Лазурский пытался представить *отношения* как предмет особой отрасли психологии. В дальнейшем В. Н. Мясищев разработал концепцию отношений личности. По мнению ученого, основой формирования личности является не деятельность, но «определяющую роль играют взаимоотношения между людьми, обусловленные структурой общества». Положительный или отрицательный опыт взаимоотношений с людьми однозначно формирует и соответствующую систему внутренних отношений личности. «Эти объективные отношения находят свое отражение в тех внутренних, субъективных психических отношениях, какие в наибольшей мере характеризуют личность каждого человека» (125, с. 12).

Сосредоточенность российской социальной психологии на проблеме общения не противоречит такому пониманию предмета науки, поскольку процесс общения – это единственное средство установления отношений между людьми. Не вступив в контакт, непосредственный или опосредованный, который автоматически предполагает общение, невозможно установить отношения.

Таким образом, одной из самых важных задач современной науки является пристальное внимание к изучению отношений людей, взаимному влиянию отношений в обществе на отношения между индивидами, и наоборот. Как покажет дальнейшее изложение, это достаточно сложное направление, начало которому было положено в конце XIX в. в концепциях Г. Зиммеля. В социальной психологии оно

наиболее последовательно разрабатывалась К. Левиным. Сегодня изучение отношений людей требует обновления арсенала используемых методов исследования и дальнейшего теоретического осмысления значимости отношений для решения социальных проблем современности.

Резюме

В своем развитии мировая социально-психологическая наука прошла через несколько этапов: зарождение социально-психологического мышления, развитие психологической мысли в рамках социальных наук, зарождение социальной психологии как науки, развитие теоретических концепций, применение знаний на практике, реальная психологическая помощь людям. В отдельные периоды в центре социально-психологических исследований оказывались различные аспекты и проблемы человеческого существования в границах разнообразных сообществ и общественно-политических систем. Наибольшую востребованность социальная психология получила в США перед Второй мировой войной. Это было определено демократическим строем страны и вытекающим из него интересом к мнению граждан, которые несут свою долю ответственности за свои права, выбор власти, организацию общественной жизни и личной судьбы.

С начала 60-х гг. началось интенсивное и самостоятельное по своей философии развитие европейской социальной психологии, которая предложила собственную парадигму знания с учетом историко-культурного контекста формирования индивида и группы в Европе. Именно в рамках западноевропейской традиции получили свое значительное развитие кросс-культурные исследования, первоначально начатые после войны американскими психологами.

В социально-психологической науке XX в. сложились три научные парадигмы: парадигма «объяснения» в северо-американской науке, парадигма «понимания» в западноевропейской и парадигма «преобразования» – в российской. Специфические черты парадигмы преобразования выражаются в категориальном аппарате отечественной социальной психологии, основанном на базовых категориях философии: «деятельность», «общение», «общественные отношения», «общественное сознание».

С начала 60-х гг. начали формироваться новые направления исследований в социальной психологии. К ним относится эволюционная социальная психология, которая рассматривает исторические корни социального поведения человека, складывавшиеся в процессе социальной эволюции на протяжении миллионов лет. Психология развития появилась в результате объединения возрастной

и социальной психологии. Наиболее значительным новым направлением стала кросс-культурная психология, исследования которой развернулись с начала 80-х гг. В каждом из новых направлений социально-психологических исследований в центре внимания оказываются ментальные характеристики людей и проблема *человеческих отношений*.

Новые открытия в области социально-экономических наук второй половины XX в. содержат социально-психологическую составляющую. Особенно значимым для социальной психологии оказалось определение главных операциональных признаков социального капитала, каждый из которых следует рассматривать как научное понятие. Социальный капитал сообществ определяют отношения людей в социуме. Это позволяет говорить о том, что отношения людей могут стать не только ведущей темой современных социально-психологических исследований, но и основным предметом науки.

Глава 2 Направления зарубежной социальной психологии

Ничто не может так сильно расширить кругозор, как умение исследовать систематически и верно все, что попадает в поле вашего зрения.

Марк Аврелий



Социальная психология за рубежом складывалась на основе различных научных школ и направлений. Долгое время основной проблемой социальной психологии было решение вопроса о доминировании социального либо биологического в психике человека. Поиск биологических основ человеческого поведения наиболее наглядно просматривается в теориях социальных инстинктов, которые не утратили своей актуальности. Однако в настоящее время ученые

редко употребляют термин «социальный инстинкт», они ищут другие понятия и факторы, объясняющие природу социального.

Признание социальной психологии как самостоятельной науки связано с проведением экспериментов в 20-е гг. XX в. Основная задача, которую в тот момент ставили перед собой ученые, сравнить психику и поведение человека, когда он находится наедине с собой и в присутствии других людей. Развитие экспериментальной социальной психологии привело к открытию важного феномена: в присутствии других людей поведение человека меняется. Такие эксперименты в начале 20-х гг. прошлого века проводили в Германии Вальтер Мёде (W. Mode), в США – Флойд Оллпорт, в России – В. М. Бехтерев.

Немецкий психолог В. Мёде, работавший в Лейпциге, опубликовал результаты своей семилетней работы по изучению специфики психики и поведения человека в группе и в ситуации изоляции. Каждый опыт начинался с одним испытуемым, затем количество участников постепенно увеличивалось до 8 человек. Мёде выявил существенные отличия в способности переносить боль, различать звуки, сохранять внимание и психическую устойчивость при математических подсчетах, применять силу при сжатии динамометра. В условиях группы человек оказался более продуктивным, но в познавательной сфере влияние группы сказывается меньше, чем в сфере эмоций, моторики и воли.

Другой немецкий психолог, Гюго Мюнстерберг (H. Munsterberg), эмигрировав в США, познакомил Ф. Оллпорта с описанием экспериментов Мёде. В 1924 г.

Оллпорт опубликовал книгу «Социальная психология», где привел результаты своих экспериментов об особенностях протекания процессов ощущения, внимания, мышления у студентов Гарвардского университета в условиях изоляции и группы. Процедура опытов предполагала выполнение различных заданий, сначала всеми вместе в одной комнате, а затем каждым испытуемым в отдельной. Задания состояли в умножении чисел, зачеркивании букв, различении двойных изображений, запахов, веса предметов, выстраивании свободных ассоциаций, критики отрывков из текстов древнегреческих философов. Оллпорт получил следующие результаты: суждения о текстах философов *по качеству выше*, но скорость выдвигания аргументов

медленнее в изолированных условиях, чем в группе; оценка запахов и веса предметов усредняется в группе.

В России оригинальные эксперименты со своими студентами проводил В. М. Бехтерев. В первом опыте он предъявлял испытуемым на протяжении 10 секунд набор различных картинок. Затем они должны были вспомнить их детали, установить сходство и различие, выразить свое отношение к событиям на картинке. Во втором опыте студенты должны были вносить свои предложения по проекту памятника, оценить длительность временного интервала (1,5 секунды). При этом сначала учитывались показатели каждого испытуемого, а затем в дискуссии и голосовании предлагалось, чтобы испытуемые внесли дополнения и изменения в свои прежние показания. В результате экспериментов оказалось: *в процессе группового обсуждения увеличивается объем знаний его участников, исправляются ошибки и неточности, смягчается отношение к проступку.* В присутствии других людей человек способен выдержать более сильные раздражители (снижается болевой порог чувствительности) (173, с. 14—15).

Таким образом, экспериментально было доказано значительное **влияние социального фактора на поведение человека.** Социально-психологическая тематика заинтересовала представителей разных научных направлений: бихевиоризма, психоанализа, гештальтпсихологии.

2.1. Социальный бихевиоризм

Истоки бихевиоризма заложены в начале XX в. в трудах И. П. Павлова, Дж. Уотсона (J. Watson), Э. Торндайка (E. Thorndike). Выдающийся русский физиолог И. П. Павлов (1849—1936) открыл в начале XX в. тип научения, известный как классическое обусловливание. Он доказал, что посредством одновременного предъявления безусловного стимула (мяса) и условного стимула (звук камертона) можно сделать так, что условный стимул в конце концов будет вызывать реакцию (слюноотделение), вначале возникавшую только на безусловный стимул. Слюноотделение в ответ на звук камертона рассматривалось как условная реакция.

Американский психолог Джон Уотсон (1878—1958) задался целью создать объективную психологию. Он критиковал существовавшее в те годы представление о психологии как об уникальной науке,

направленной на исследование сознания только с помощью метода самонаблюдения (интроспекции). Психология, полагал Уотсон, должна использовать те же методы, что и естественные науки. Опираясь на идеи И. П. Павлова, он создал теорию, которую назвал *бихевиоризмом*. Эта объективная и учитывающая влияние социальной среды точка зрения на долгие годы стала доминирующей в американской психологии. Последователями Уотсона были Э. Торндайк, Э. Толмен (E. Tolman), Э. Гатри (E. Guthrie), К. Халл (C. Hull), К. Спенс (K. Spence) и многие другие. Их исследования были в основном направлены на процесс научения (learning), передачи опыта и информации от одного индивида другому (201, с. 542).

Классический бихевиоризм изучал психику животных на основе принципиальной **формулы S – > R** (стимул — > реакция). Этот универсальный принцип распространялся на стимулы и реакции от биологических, врожденных, произвольно возникающих до сложнейших социальных, специально заученных. Задача бихевиористов заключалась в том, чтобы по стимулам (биологическим или социальным) предугадать реакции и, наоборот, по реакциям – понять стимулы.

Ф. Олпорт (1890—1978) был первым, кто применил принципы бихевиоризма в социальной психологии. Он считал, что человек сам является стимулом для другого. Социальное поведение – это такое поведение, которое стимулирует других людей или само стимулируется ими. Социальными стимулами выступают речь, жесты, мимика, некоторые соматические реакции, а социальными реакциями – подражание, симпатии-антипатии, совместная работа и пр.

В общую схему поведения в конце 30-х гг. бихевиористы стали включать промежуточные детерминанты. Так, Толмен в формулу «стимул — > реакция» ввел такие врожденные и приобретенные детерминанты, как стремления, намерения, осознание целей. Формула приобрела вид: S — > N — > R, где S – стимул, N – намерение, R – реакция.

Н. Миллер (N. Miller) с соавторами добавили к формуле такие средние звенья, как образ и план действий. По их мнению, поведение человека строится по схеме: test – operate – test – exit (проба – операция – проба – исполнение).

Б. Скиннер (B. Skinner) выделял два типа поведения: респондентное и оперантное. Респондентное поведение вызывается стимулом, ему предшествующим. Оперантное поведение представляет собой подкрепляемую наблюдателем случайную реакцию, когда стимул, следующий за реакцией, подкрепляет нужное поведение. Он детально разработал схему оперантного обусловливания. Суть научения по данной схеме состоит в том, что экспериментатор ждет случайного проявления реакции: например, ребенок сам берет карандаш и пытается рисовать. Это проявление сразу же подкрепляется одобрением, что стимулирует ребенка к дальнейшему экспериментированию с карандашом. Таким образом, результатом оперантного поведения оказывается научение. Схема оперантного обусловливания занимает ведущее место в исследованиях бихевиористов в области социальной психологии (8, с. 50).

2.1.1. Теория фрустрации и агрессии

Важное место в теории занимает положение о подкреплении, разработанное Н. Миллером и Дж. Доллардом (J. Dollard). В 1939 г. они совместно с другими авторами опубликовали коллективную монографию «Фрустрация и агрессия», в которой пытались объединить бихевиоризм с психоанализом. Авторы выдвинули следующую гипотезу: наличие агрессивного поведения всегда предполагает существование фрустрации, и наоборот, существование фрустрации всегда ведет к некоторой форме агрессии. *Фрустрация* – это любое условие, блокирующее достижение желаемой цели. *Агрессия* – поведение, цель которого – разрушить или сместить фрустрирующий блок. *Сдерживание агрессии* – тенденция воздерживаться от действий, поскольку можно ожидать негативных последствий, что может стать источником дополнительной фрустрации. *Смещение фрустрации* – это подстрекательство к агрессии, которое может быть реализовано на других объектах. Особую роль в теории играет проблема подражания. В 1941 г. Миллер и Доллард опубликовали книгу «Социальное научение и подражание», где рассматривали подражание как объект инструментального научения. Основной тезис состоит в следующем: подражающее поведение имеет место, если индивид вознаграждается, когда он подражает, и не вознаграждается, когда не подражает. Позднее эта теория не всегда получала подтверждения в исследованиях.

2.1.2. Теория социального научения

Канадский психолог А. Бандура (A Bandura) также считал принципы научения важными для объяснения и предсказания поведения и его изменений. Однако он разработал собственные принципы, основанные на том, что люди способны к самостоятельному мышлению и саморегуляции. Это позволяет им контролировать окружающую социальную среду, а не только формироваться под ее влиянием. В 1961 г. он опубликовал книгу «Принципы модификационного поведения», в которой описал применение поведенческих техник, основанных на принципах научения. Бандура рассматривает подкрепление скорее как фактор, способствующий научению, а не вызывающий его. Научение поведению происходит посредством наблюдения за другими людьми. В серии экспериментов А. Бандура показал, что дети, наблюдающие необычные реакции взрослого человека (модели поведения), склонны проявлять те же самые реакции в сходных ситуациях. Так, дети из детского сада вначале были протестированы индивидуально, а затем наблюдали за агрессивным поведением (физическим и вербальным) взрослого в отношении большой куклы. Другие дети наблюдали неагрессивное поведение взрослого, который спокойно сидел в комнате, не обращая на куклу никакого внимания. Потом детям устраивали слабо фрустрирующую ситуацию и помещали по одному в комнату с куклой. Дети из первой группы, видевшие агрессивного взрослого, демонстрировали агрессивное поведение в отношении куклы. Те, кто его не наблюдал, ничего подобного не делали. Таким образом, был сделан вывод: дети научаются новым реакциям, *просто наблюдая за другими*, не получая награды или подкрепления за свое поведение. Появление новых реакций оказывается возможным благодаря познавательным способностям человека. Символические, когнитивные умения позволяют индивиду создавать новые, ранее не наблюдавшиеся образцы поведения (210, с. 595).



Бандура считал, что поведение осуществляется на основе трех регуляторных систем: предшествующих стимулов, обратной связи, поступающей от реакции на стимулы, и когнитивных процессов. Особое внимание он уделял таким сигналам, как поведение других людей. В качестве подкреплений в межличностных отношениях выступают внимание, отвержение, одобрение или выговор (8, с. 64—65). Бандура не изучал групповые процессы, он сконцентрировал свое внимание исключительно на поведении индивида в группе.

2.1.3. Теория взаимодействия исходов

Эта теория была представлена американскими авторами Дж. Тибо и Г. Келли (J. Thibaut, H. Kelley) в 1959 г. в книге «Социальная психология групп». Основное внимание они сосредоточили на взаимодействии людей в диадах и изучали взаимный обмен вознаграждениями и наказаниями. Их подход базируется на том, что *всякое межличностное отношение есть взаимодействие*. «Диадическое взаимодействие наиболее вероятно будет продолжаться и позитивно оцениваться, если участники получают от него выгоду», – утверждали Тибо и Келли. Они использовали два основных термина: *затраты* и *выгоды*, получаемые каждым индивидом от взаимодействия, и выдвигали следующий тезис: взаимодействие будет повторяться, пока выгоды превосходят затраты. Авторы объясняли социальные отношения в терминах вознаграждений и потерь. Результат каждого взаимодействия оценивается человеком с точки зрения получаемых вознаграждений и понесенных потерь. Вознаграждения и потери могут быть не только материальными, но и психологическими (выигрыш-проигрыш в статусе, приобретение-потеря власти и пр.).

Важными понятиями являются «уровень сравнения» и «уровень сравнения альтернатив». Результат взаимодействия оценивается только на основе сравнения позитивных исходов (выигрышей, которые человек получил в предшествующих отношениях с другими людьми). Результат взаимодействия оценивается как благоприятный, если он выше среднего уровня. На основе сравнения альтернатив человек решает, будет ли он сохранять данные отношения или прекратит их. Выбирая между альтернативами, человек всегда стремится к наилучшим из них. В качестве основного технического приема анализа используется матрица исходов, заимствованная из теории игр. Наиболее известной в научной литературе стала дилемма узника (prisoner's dilemma), которую мы рассмотрим ниже.

Именно теория Дж. Тибо и Г. Келли послужила главным объектом критики со стороны С. Московичи, который отмечал, что в этой теории все общественные отношения анализируются в терминах деловых сделок. Сделки основываются на *рациональном* расчете индивида относительно того, при каких обстоятельствах другие люди вероятнее всего доставили бы ему максимум поощрения и минимум ущерба. Однако существуют бесчисленные примеры социального взаимодействия, не имеющие ничего общего с уравниванием спроса и предложения. В данной теории не учитывается роль обратной связи и системы ценностей, подлинная сущность социального конфликта и социальной индивидуальности (121, с. 209). Вместе с тем общая тенденция рационализации деловых отношений в современном мире авторами улавливается верно.

2.1.4. Теория элементарного социального поведения

Теория была разработана Дж. Хомансом (G. Homans). В центре ее внимания – взаимный обмен вознаграждениями (позитивными подкреплениями) и издержками (негативными подкреплениями). Этот обмен происходит в диаде в процессе контакта людей друг с другом. Хоманс формулирует правило «распределенной справедливости», согласно которому каждый участник социального отношения-обмена ожидает пропорциональности между получаемым выигрышем и понесенными издержками, то есть ожидает справедливого обмена издержек и вознаграждений. Чем с большим ущербом для индивида нарушается указанное правило, тем с большей вероятностью он будет демонстрировать эмоциональное поведение, называемое гневом. В то

же время получение вознаграждения, не пропорционального вклада, приводит к возникновению чувства вины. В результате элементарное социальное поведение строится в соответствии с матрицей выигрышей и потерь, а окружающие люди служат стимулами, поскольку своим поведением награждают или наказывают индивида. Однако взаимодействие человека с окружением приводит к изменению этого окружения, которое не может рассматриваться в качестве независимой переменной.

В целом, в теориях социального бихевиоризма в наибольшей степени представлен «методологический индивидуализм». В табл. 2.1. перечислены представители и основные идеи социального бихевиоризма.

Таблица 2.1. Основные сведения о социальном бихевиоризме.

Основоположник	Дж. Уотсон
Последователи	А. Бандура, Э. Богардус, Е. Галантер, Э. Гатри, Д. Доллард, Г. Келли, Н. Миллер, Ф. Олпорт, К. Прибрам, Б. Скиннер, К. Спенс, Э. Толмен, Э. Торндайк, Дж. Тибо, К. Халл, Г. Хоманс
Основной подход	Информационно-вероятностный подход
Основная цель	Выяснить, какое влияние информация (стимул) оказывает на поведение (реакция)
Основное понятие	Поведение
Понятия	Стимул, реакция, научение, побуждение, подкрепление, медиатор, фрустрация, агрессия
Основные теории	оперантный подход теория социального научения теория взаимодействия исходов теория элементарного социального поведения

2.2. Психоанализ

Основателем психоанализа стал венский психиатр Зигмунд Фрейд (1856—1939) (см. фото). Цель своей научной работы Фрейд определил как поиск источника жизненной активности, он написал много книг, интересных не только психологам: «Леонардо да Винчи. Этюд по теории психосексуальности» (1910); «Тотем и табу» (1913); «По ту сторону принципа удовольствия» (1921); «Психология масс и анализ человеческого Я» (1921); «Я и Оно» (1923); «Достоевский и отцеубийство» (1928); «Цивилизация и недовольные ею» (1929); «Моисей и монотеистическая религия» (1939).



2.2.1. Концепция жизненной активности З. Фрейда

З. Фрейд предложил два варианта концепции жизненной активности.

Первый вариант концепции. Источником жизненной активности, по мнению Фрейда, является сексуальный инстинкт, «сексуальная энергия», которую Фрейд назвал «либидо». Механизм действия жизненной активности заложен в структуре личности человека.

Личность человека состоит из трех основных систем: Ид («Оно»), Эго («Я») и Суперэго («сверх-Я»). Эти системы взаимодействуют между собой очень тесно, хотя каждая из них выполняет собственные функции, обладает своими свойствами, компонентами, принципами действия. Чрезвычайно редко одна из систем действует без двух других.

Система *Ид* является изначальной, это матрица, из которой постепенно выстраиваются Эго и Суперэго. Ид состоит из врожденных психических процессов, включая инстинкты. Ид – это резервуар, накопитель психической энергии. Ид трактуется как подсознательное, предсознательное, бессознательное.

Система *Эго* появляется в связи с тем, что потребности организма требуют соответствующих взаимодействий с миром объективной реальности. Ид подчиняется принципу удовольствия, цель которого снизить энергетическое перенапряжение. Эго подчиняется принципу реальности, предназначение которого – временно приостановить действие принципа удовольствия. Основное различие между Ид и Эго заключается в том, что Ид знает только субъективную реальность, в то время как Эго различает внутреннее и внешнее. Эго руководит

действиями, решает, какие инстинкты должны быть удовлетворены. Эго не существует отдельно от Ид, в определенном смысле зависимо от него. Главная функция Эго – быть посредником между инстинктами и условиями среды. Фрейд считал, что сознание (Эго) является всего лишь всадником, укрощающим норовистое животное – бессознательное (Ид). Поведение человека определяется не его сознательными планами, а борьбой Эго с Ид.

Система *Суперэго* – это внутренняя репрезентация традиционных ценностей и идеалов общества. Суперэго – моральная сила личности, представляет собой скорее идеал, чем реальность, служит для совершенствования, а не для удовольствия. Суперэго, как интериоризированный моральный арбитр, развивается в ответ на награды и наказания родителей. Чтобы получить награду и избежать наказания, ребенок научается строить свое поведение в соответствии с требованиями родителей. Основные функции Суперэго: а) препятствовать импульсам Ид, в основном сексуальным и агрессивным, так как их проявления осуждаются обществом; б) убедить Эго сменить реалистические цели на моральные; в) бороться за совершенство личности. В общем смысле Ид может рассматриваться как биологическая составляющая личности, Эго – как психологическая составляющая, Суперэго – как социальная составляющая (201, с. 48—52).

Поведение человека, его душевное здоровье или патология объясняются соотношением данных трех систем, в которых Ид выступает ведущей силой, а Эго и Суперэго – подчиненными.

Психическая энергия сосредоточена в инстинктах, главным образом в сексуальном инстинкте. Динамика личности определяется способами распределения и использования энергии. Так как общее количество энергии ограничено, то системы соперничают за обладание ею. Изначально Ид обладает всей энергией и использует ее для исполнения желаний. Поскольку Эго не имеет собственного источника, ему приходится заимствовать энергию у Ид. Сексуальная энергия, сконцентрированная в бессознательном, стремится найти выход, прорваться в сознание (Эго). Но на страже стоит суровый цензор – Суперэго, подавляющий энергию Ид, ограничивающий ее цивилизованными рамками. Так энергия отвлекается от исключительно субъективных психических процессов и переводится в

объективные, логические процессы Эго. Завладев достаточно большим количеством энергии, Эго может использовать ее на развитие высших психических процессов – мышления, воображения, творчества. Процесс перевода сексуальной энергии в творческую, созидательную силу называется в психоанализе термином «сублимация». Сексуальная энергия расходуется не через сексуальные действия, а через социально полезные действия. То есть сублимация сексуальной энергии оказывается главной движущей силой деятельности человека.

Второй вариант концепции. Новая концепция жизненной энергии была разработана Фрейдом в конце жизни. Он вводит два новых понятия: инстинкт жизни (Эрос) и инстинкт смерти (Танатос). Сексуальный инстинкт – это лишь одно из проявлений более широкого инстинкта жизни. Эрос обеспечивает и удовлетворение жизненных потребностей, и продолжение рода (потребности индивида и потребности вида). Инстинкт жизни – это источник жизненной энергии. У ребенка инстинкт жизни вызывает влечение к матери как к источнику всех жизненных благ. Раньше это влечение Фрейд объяснял детской сексуальностью. Роль сублимации сводится теперь к обеспечению более эффективного удовлетворения первичных жизненных потребностей посредством формирования промежуточных потребностей.

Кроме инстинкта жизни действует инстинкт смерти. Он представляет собой обратную сторону проявлений первичной активности, лежит в основе деструктивного поведения, имеющего целью разрушить все чуждое. «Позыв к смерти разделяет с Эросом господство над миром... Жизнь – это борьба между Эросом и Танатосом, между инстинктом жизни и инстинктом смерти. Эта борьба составляет существенное содержание жизни вообще» (196).

О существовании у человека бессознательной сферы психики ученые догадывались задолго до Фрейда. Бессознательное было тайной за семью печатями, окутанной мифами и религиозными предрассудками. Но именно он понял, как пробиться сквозь психологическую защиту в мир бессознательного. Это можно сделать, когда психологическая защита оказывается ослабленной – во время сна, при оговорках, неожиданных импульсивных действиях. Оказалось, что во сне происходит реализация не удовлетворенных наяву желаний. Фрейд не употреблял термин «коллективное бессознательное», он говорил

только об индивидуальном бессознательном, он искал источники его происхождения. Применив психоаналитический метод к первобытной культуре, мифологии и религии, он обнаружил общие для всех людей психологические механизмы. Человеческая цивилизация, согласно Фрейду, основана на подавлении инстинктов, вытеснении их в бессознательное.

2.2.2. Учение о защитных механизмах Эго

Окружающая среда является для человека не только источником удовлетворения потребностей, получения энергии через пищу, но и беспокойства и тревоги. Обычная реакция человека на внешние угрозы – страх. Эго наполняется тревогой. Функция тревоги – предупредить человека о надвигающейся опасности. Тревога вызывается внешними причинами и мотивирует человека к действию. Тревога, с которой невозможно эффективно справиться, называется травматической. Если Эго не в состоянии справиться с тревогой рационалистически, оно вынуждено прибегать к нереалистическим методам – защитным механизмам Эго. Эти чрезвычайные меры защиты называются: вытеснение, проекция, формирование реакции, фиксация и регрессия. Механизмы защиты характеризуются, во-первых, тем, что они отвергают, фальсифицируют или искажают реальность; во-вторых, они действуют бессознательно, так, что человек не подозревает об их существовании.

Вытеснение возникает тогда, когда объект тревоги изгоняется из сознания. Например, до сознания не допускается болезненное воспоминание. Однажды сформированное вытеснение трудноуправляемо, поэтому взрослые люди несут в себе множество детских страхов, так как у них нет возможности понять, что эти страхи не имеют реального основания.

Проекция возникает в том случае, когда источник тревоги приписывается внешнему миру, а не собственным примитивным импульсам или совести. Проекция – механизм, посредством которого невротическая или моральная тревога обращается в объективный страх. При проекции человек говорит «он меня ненавидит» вместо того, чтобы сказать «я ненавижу его». Таким образом, проекция снижает тревогу, позволяет человеку выражать свои эмоции под видом защиты от врагов.

Формирование реакции – это замещение в сознании тревожного чувства его противоположностью. Например, ненависть заменяется любовью. Изначальное чувство существует, но маскируется таким, которое не вызывает тревоги.

Фиксация – заикленность на одной из ранних стадий развития, поскольку каждый шаг вперед сопровождается тревогой.

Регрессия возникает в том случае, когда человек, столкнувшийся с травматическими переживаниями, отступает на более раннюю стадию развития. Однако человек редко фиксируется или регрессирует целиком. В определенной степени некоторые люди склонны к инфантильности, то есть к незрелым формам поведения, могут вести себя, как дети, при возникновении угрозы (201, с. 62—69).

В качестве методов исследования Фрейд использовал метод свободных ассоциаций и анализ сновидений. Все болезни души, обмолвки, опiski, ошибки, провалы памяти, символика сновидений тщательно анализировались для того, чтобы проникнуть в тайны бессознательного.

В начале 20-х гг. XX в. Фрейд обращается к анализу групповой психологии. Он считал, что для понимания человеческой личности очень важно раскрыть психологические механизмы такой группы, как семья. Он не проводил различий между малой и большой группами, организацией и семьей. Специфическим образом интерпретированные групповые отношения оказываются ключом к раскрытию механизмов взаимоотношений в массе людей, в обществе. Он ищет ответ на вопрос: какова природа сил, объединяющих людей в группы (8, с. 158).

По Фрейду, сущность группы заключается в образовании привязанностей людей друг к другу. Механизм эмоциональной привязанности Фрейд обозначил термином «идентификация». Идентификация предполагает чувство привязанности, общности с другими людьми. Он выделял два типа идентификации: эротическую и миметическую. Эротическая означает идентификацию с людьми, которыми мы желали бы обладать. Миметическая – это идентификация с людьми, воплощающими то, какими мы хотели бы быть. Эрос не зависит от Мимесиса, а Мимесис – от Эроса. В психике индивида эротическая идентификация преобладает над миметической. В психике группы – наоборот.

Группа представляет собой совокупность людей, которые принимают одну и ту же личность за свой идеал, идентифицируют себя с лидером, а через это идентифицируют себя друг с другом. Таким образом устанавливаются два ряда эмоциональных связей: между членами группы и между каждым членом и лидером. В групповой психологии Фрейда интересовала только личность лидера. Именно отношение членов группы к лидеру является связью первого порядка.

В случае нарушения связей с лидером группа распадается. Психология лидера резко отличается от психологии других членов группы. Лидер не проявляет эмоциональной привязанности к кому-либо, кроме себя самого. Он самоуверен, неуязвим, обладает теми качествами, которых члены группы не имеют, поэтому он становится их Эго-идеалом.

Идентификация группы с ее лидером означает, что люди под влиянием внушения отказываются от собственной личности: либо от Суперэго, либо от Эго, либо от Ид. Функции своей личности они передают лидеру, который осуществляет полный контроль над их взаимоотношениями с обществом. Тем самым люди оказываются в полной зависимости от его решений и выполняют любое его указание. Этим обусловлено единство группы, однородность людей, их способность совершать действия, которые индивидуально для каждого из них были бы невозможны.

2.2.3. Учение о коллективном бессознательном

Карл Густав Юнг (K. G. Jung, 1875—1961) создал собственную теорию коллективного бессознательного, назвав ее аналитической психологией. Личность, по мнению Юнга, есть продукт и вместилище родовой истории. Человек впитывает в себя опыт предшествующих поколений. Основания личности архаичны, примитивны, природны, бессознательны и универсальны. Человек рождается, обладая многими предрасположенностями, полученными от предков. Иначе говоря, существует исторически сформированная коллективная личность. Взаимодействие внутренних (коллективная личность) и внешних (окружающая социальная среда) факторов приводит к формированию индивидуальной личности.

Личность состоит из следующих взаимосвязанных систем:

1. Эго (сознание).
2. Личное бессознательное и его комплексы.
3. Коллективное бессознательное и его архетипы.
4. Самость – центр личности.

Эго – это сознательный ум, построенный на основе осознанных перцепций, воспоминаний, мыслей, чувств. Эго отвечает за чувства идентичности и непрерывности сознания.

Личное бессознательное состоит из переживаний, некогда бывших сознательными, но вытесненных, подавленных, забытых.

Между Эго и личным бессознательным идет постоянный интенсивный обмен содержанием.

Коллективное бессознательное – это хранилище скрытых воспоминаний, унаследованных от предков; это наследие эволюционного развития человечества. Оно почти полностью отделено от личного и, по-видимому, универсально.

Воспоминания предков не наследуются как таковые, человек наследует *возможность* повторного проживания их опыта, как предрасположенность к определенной реакции. Коллективное бессознательное является основанием всей структуры личности. Содержание коллективного бессознательного не просто никогда не входило в сознание, оно никогда не было индивидуальным приобретением, поскольку обязано своим возникновением исключительно наследственности. Юнг сравнивал коллективное бессознательное с грибницей (гриб = личное бессознательное и Эго), с подводной частью горы или айсберга. Содержание коллективного бессознательного составляют архетипы.

Архетипы – это универсальные мыслительные формы, содержащие значительный эмоциональный компонент. Архетипы возникли в разные времена в разных культурах. Они хранятся в бессознательном и передаются по наследству от поколения к поколению.

Архетипы автономны, они могут прорваться в сознание только в особых состояниях личности – трансах, видениях. Юнг сравнивал архетипы с системой осей кристалла. Как рождается архетип? Это постоянно накапливающиеся переживания, стабильно повторяющиеся на протяжении многих поколений. Например, люди на протяжении всей своей истории подвергались воздействию многочисленных сил природы – землетрясений, оледенений, ливней, наводнений, ураганов, молний, лесных пожаров. Из этих переживаний, по мнению Юнга, возник архетип энергии, предрасположенность ощущать, создавать и контролировать энергию. Этот архетип управляет людьми, мотивируя их на открытие новых видов энергии (201, с. 91—99).

В коллективном бессознательном содержится множество архетипов, они не изолированы друг от друга, а взаимопроникают друг в друга, смешиваются. Однако есть архетипы (персона, анима и анимус, тень), которые могут быть рассмотрены как автономные

динамические системы, независимые от остального содержания личности.

Персона – это маска, которую надевает человек в ответ на требования социального окружения, традиций, социальных норм. Это роль, предписанная человеку обществом. Подобная маска надевается с целью произвести определенное впечатление на других, скрыть истинную сущность человека. Персона представляет собой публичную личность в противоположность собственной личности, скрытой за маской. Ядро, из которого развивается персона, – архетип, основанный на опыте предков, свидетельствующем, что в социальных взаимодействиях лучше скрывать свою истинную сущность, свои мотивы, а принимать социальные роли и прикрываться маской. В некоторых аспектах персона напоминает Суперэго у Фрейда.

Анима и *анимус* – это праформы женского и мужского начал в коллективном бессознательном. Человек по своей сути – животное бисексуальное. На физиологическом уровне у каждого человека есть и мужские, и женские гормоны. На психологическом уровне у представителей обоего пола обнаруживаются как маскулинные, так и фемининные черты. Фемининную сторону мужчины и маскулинную сторону женщины Юнг объясняет содержанием архетипов. Фемининный архетип в мужчине называется анима, маскулинный архетип в женщине – анимус. Эти архетипы являются результатом переживаний наших предков-мужчин, связанных с женщинами, и женщин – связанных с мужчинами. Анима, обитающая в бессознательном мужчины, – существо капризное, сентиментальное, коварное и демоническое. Она представляет собой источник иррациональных чувствований у мужчины. Анимус, обитающий в бессознательном женщины, напротив, является источником рациональных мнений, твердых принципов, решительных суждений, непреходящих истин. Юнг обращает внимание на амбивалентность архетипических образов, они находятся вне противопоставления «добра» и «зла». Анима может предстать в виде русалки, сирены, ведьмы, нимфы. Анимус появляется в облике колдуна, гнома, лешего, водяного. Эти соблазнительные, опасные образы придают мужчине одухотворенность, интеллектуальные способности, а женщине – свободу от предрассудков.

Для объяснения смысла существования этих архетипов Юнг обращается к символике религий самых разных народов. То, что обнаруживается в глубинах коллективного бессознательного, в первобытных культурах представало как прекрасный, упорядоченный, божественный образ. Эти архетипы действуют как коллективные образы, мотивирующие представителей каждого пола на то, чтобы понять представителей другого и ответить им.

Тень – архетип, который содержит животные инстинкты, унаследованные людьми в ходе эволюции от низших форм жизни. Тень воплощает животную сторону человеческой природы и отвечает за появление в сознании и поведении неприятных и социально не одобряемых мыслей, чувств и действий. Причем эти мысли, чувства и действия могут либо укрываться от публичного позора за персоной, либо вытесняться в личное бессознательное. Таким образом, теневая сторона личности, обязанная своим рождением архетипу, «пронизывает» частные аспекты Эго и значительную часть личного бессознательного. Можно отметить сходство между понятиями «тьень» Юнга и «Ид» Фрейда, поскольку именно тень накапливает энергию, страстные животные инстинкты, придает динамичность существованию личности.

Самость – это центр личности, вокруг которой группируются все остальные системы. Она удерживает все системы вместе и обеспечивает единство личности, равновесие, стабильность. Часто самость Юнг изображал в виде различных символов, главный из которых – священный круг («мандала»). По его мнению, центр личности совпадает не с Эго, а со срединной точкой между сознательным и бессознательным. Самость – это цель жизни, к которой люди постоянно стремятся, но которой редко достигают. Представление о самости, пожалуй, самое важное открытие Юнга (201, 1997. с. 100—103).

Юнг считал, что сознание современного человека оторвалось от коллективного бессознательного. Необходима «амплификация» – расширение сознания, постигающего свои глубинные основания. Этот процесс психического развития, ведущий и к исчезновению невротических симптомов, Юнг называл «индивидуацией».

Для исследования личного и коллективного бессознательного он изобрел словесно-ассоциативный тест. Испытуемому предлагались

различные слова (обычно до ста слов). Испытуемый должен был немедленно реагировать на каждое слово первым пришедшим ему на ум словом. Время реакции замерялось секундомером. Затем операция повторялась, а испытуемый должен был воспроизводить свои прежние ответы. В определенных местах он ошибался. Ошибки, по мнению Юнга, случались тогда, когда слово задевало какой-то заряженный психической энергией «комплекс». Сам термин «комплекс» ввел Юнг, но позднее его стали употреблять Фрейд (Эдипов комплекс), Адлер (комплекс неполноценности).

Открытие и описание *коллективного бессознательного* представляет собой огромную заслугу Юнга не только в области психиатрии, но и в области социальной психологии.

Социально-психологические теории в рамках психоанализа выдвинули А. Адлер (A. Adler), Э. Фромм, К. Хорни (K. Horney), Г. Салливан (H. Sullivan).

Альфред Адлер (1870—1937) назвал свое учение «индивидуальной психологией». Он считал, что психологию индивида следует рассматривать во взаимосвязи с обществом. Главные идеи Адлера таковы. Во-первых, человеческая мотивация в основном представлена социальными побуждениями. Человек соотносит себя с другими людьми, участвует в совместной деятельности, ставит общественные интересы выше эгоистических. Во-вторых, важным качеством личности является ее креативность, создание собственного уникального жизненного стиля. В-третьих, люди – прежде всего социальные, а не сексуальные существа. Люди – это сознательные существа, понимающие причины своего поведения, осознающие свою неполноценность и цели, к которым стремятся. Люди обладают самосознанием и способны планировать свои действия. Эти взгляды совершенно противоположны теории Фрейда, в которой сознание представлялось маленьким островком на поверхности моря бессознательного (201, с. 139—151).

Эрих Фромм (1900—1980) (см. фото) выбрал для своего научного анализа тему человеческого одиночества и изоляции в силу отчуждения от природы и других людей. На протяжении веков люди приобретали все большую свободу и чувствовали себя все более одиночками. Поэтому необходимо построить такое общество, где люди смогли бы преодолеть свое одиночество, где человек относился бы к

человеку с любовью, где люди были бы связаны узами братства и солидарности (201, с. 151—157).



Карен Хорни (1885—1952) считала, что для того, чтобы понять личность и вскрыть причину неврозов, необходимо обратиться к ее социальному окружению. Поведение, считающееся нормальным в одних культурах, вовсе не рассматривается как нормальное в других. Источником неврозов служит чувство тревоги за свою безопасность. Потребности человека Хорни делит на три группы: а) движение к людям – например, потребность в любви; б) движение против людей – например, потребность в силе; в) движение от людей – например, потребность в независимости. Гарри Салливан (1892—1949) создал собственную концепцию, известную как «межличностная теория психиатрии». Личность – это некая гипотетическая сущность, которая не может быть оторвана от межличностных ситуаций. Следовательно, личность не существует отдельно от взаимоотношений с другими людьми. Ребенок с первого дня жизни является частью межличностной ситуации и на протяжении остальной жизни остается включенным в социальное поле. Личность создается не внутриспсихическими событиями, а межличностными, и обнаруживается только тогда, когда человек ведет себя так или иначе по отношению к другим людям (201, с. 162—186).

Таблица 2.2. Основные сведения о психоанализе в социальной психологии.

Основоположник	Зигмунд Фрейд
Последователи	А. Адлер, К. Абрахам, Д. Боулби, А. Брилл, Э. Джонс, А. Кадинер, О. Ранк, Г. Салливан, Ш. Ференци, Э. Фромм, К. Хорни, Э. Шилз, В. Шутц, Э. Эриксон, К. Юнг
Основной подход	Энергетический подход
Основная цель	Выяснить источники возникновения энергии, побудительных сил деятельности человека
Основные понятия	Ид, Эго, Суперэго
Понятия	Либи́до, сексуальное влечение, бессознательное, сублимация
Основные теории	учение о структуре личности учение о защитных механизмах Эго учение о коллективном бессознательном

2.3. Теория психологического поля К. Левина

Курт Левин (1890—1947) (см. фото) был профессором Берлинского университета в Германии, затем эмигрировал в США и с 1945 г. занимал пост директора исследовательского Центра групповой динамики при Массачусетском технологическом институте. Г. Олпорт считал Левина самым блистательным ученым современной психологии. Левин был страстным поборником эксперимента в психологии. «Наука не терпит лени, недобросовестности и глупости», – говорил он своим студентам. Теория является решающим фактором науки, но всякая теория должна быть подтверждена экспериментом. «Без теории эксперимент – слеп и глух», – утверждал Левин. Сам ученый провел множество интересных экспериментов.



Как ученый Левин сформировался в русле школы гештальтпсихологии. Три выдающихся немецких психолога – Макс Вертгеймер, Вольфганг Кёлер и Курт Коффка (M. Wertheimer, W. Keller, K. Koffka), – основавшие гештальтпсихологию в годы,

предшествующие Первой мировой войне, были его учителями. Основные положения этой школы:

1. Образ мира (гештальт) создается не путем синтеза отдельных элементов, а сразу. Образ – это целостная система. Не целое зависит от частей, а часть зависит от целого.

2. Образ создается в данный момент. Прошлый опыт, как в теории Фрейда, не играет роли в создании гештальта.

3. Принцип изоморфизма означает соответствие внешнего мира образу (гештальту).

Главная идея гештальтпсихологии заключалась в том, что поведение человека определяется психофизическим полем, в которое оно включено.

Теория К. Левина испытала серьезное влияние гештальтпсихологии и психоанализа, но тем не менее она абсолютно оригинальна, поскольку он создал теорию личности, которая учитывает воздействие ситуации и окружающего внешнего мира на поведение. Левин характеризовал свою теорию поля как «метод анализа каузальных отношений и построения научных конструктов» (201, с. 347). Главные черты теории поля можно представить следующим образом:

1. Поведение есть функция поля, существующего во время поведения.

2. Научный анализ следует начинать с изучения целостной ситуации, а затем дифференцировать компоненты.

3. Психологию конкретного человека в конкретной ситуации можно описать математически.

«Поле» Левин определял как тотальность сосуществующих факторов, которые мыслятся как взаимозависимые. Сюда включался широкий круг психологических и социологических феноменов. Теория поля содержит четыре основных учения:

1. Учение о потребностях.
2. Учение о психологическом поле.
3. Учение об уровне притязаний.
4. Учение о групповой динамике.

2.3.1. Учение о потребностях

Потребность, с точки зрения Левина, является движущей силой человеческой деятельности. Потребность – это мотор человеческого поведения. Под потребностью он понимал динамическое состояние

(активность), которое возникает у человека при осуществлении какого-либо намерения. Направление поведения определяется следующим соотношением – *напряжением внутренней системы потребностей и силой внешних поводов*. С одной стороны, серьезный повод может очень мало значить для человека, если его внутренние системы не напряжены. С другой стороны, самый незначительный повод может оказаться значимым, если существует сильная внутренняя напряженная система потребностей.

Активность поведения человека *определяет динамика внешнего и внутреннего мира, которые, в свою очередь, определяются силой внутренних потребностей человека и внешних поводов.*

Однако на пути удовлетворения потребностей часто возникают барьеры, препятствия. Если барьер невозможно преодолеть, то личность не может удовлетворить свои потребности. Если барьер слишком незначителен, то не возникает напряжения во внутреннем мире личности, нет ее развития. Поэтому поведение человека определяется соотношением потребностей, величиной и силой барьеров и напряженности между ними.

Левин выделял два вида потребностей:

1. Устойчивые, истинные потребности. К ним относятся потребность в трудовой деятельности, профессиональные потребности, потребность в самоутверждении.

2. Квазипотребности, возникающие в данный момент актуальные потребности.

Квазипотребности не имеют ни врожденного, ни биологического характера, они социальны по своему происхождению. У животных потребность не может сформироваться внезапно, она заложена генетически. Специфика деятельности человека заключается в том, что он может сделать то, что для него биологически безразлично (59, с. 19).

По своему строению и механизмам квазипотребности не отличаются от истинных потребностей. Между этими двумя видами потребностей существует связь – «коммуникация». Определяющим фактором развития потребности является коммуникация с другими потребностями, а не ее содержание, то есть *динамический* момент – степень ее напряженности (сильная или слабая). Наличие

взаимосвязей между потребностями К. Левин доказал в результате следующих экспериментов.

Эксперимент № 1. Испытуемому давали несколько вариантов задания – сложить фигуру из разрезанных частей, или нарисовать предмет, или решить головоломку. Испытуемый начинал выполнять задание, и это означало возникновение *квазипотребности*. В середине выполнения задания экспериментатор прерывал работу испытуемого и предлагал ему выполнить другое задание. Испытуемый выполнял второе задание, возникала вторая квазипотребность. После его выполнения, то есть после разрядки напряжения второй квазипотребности, 86 % испытуемых самостоятельно возвращались к первому заданию. Так как первое задание было выполнено не до конца, работа не завершена, то первая квазипотребность не разряжалась, а сохранялась в актуальном состоянии. Испытуемым необходимо было разрядить напряжение, завершить действие. Таким образом, *Левин доказал существование квазипотребностей*.

Эксперимент № 2. Левин провел полевой эксперимент, в ходе которого было выявлено влияние психологической ситуации на степень напряжения квазипотребности. Левин вместе со своими студентами пил кофе в кафетерии. Он спросил у официанта, что конкретно заказывали люди, которые уже выходили из кафетерия и расплатились с ним. Официант не помнил подробностей, так как действие по обслуживанию клиентов было уже завершено и квазипотребность разряжена. Зато официант очень хорошо помнил, что именно заказали люди за соседним столиком и сколько они должны заплатить, поскольку его квазипотребность в отношении еще не обслуженных клиентов была максимально напряжена. Таким образом, К. Левин доказал, что *незавершенные действия лучше запоминаются*.

В 20—30 гг. XX в., когда проходили эксперименты Левина, было принято считать, что ситуация эксперимента должна быть максимально «стерильной», что экспериментатор не должен вмешиваться в ход эксперимента. Однако Левин был противником такого подхода и полагал, что реальная ситуация может быть смоделирована только при активной роли экспериментатора. Он выдвинул следующее положение: «динамическое состояние, напряжение является решающим, а главное, детерминирующим»

фактором психической деятельности человека». Принцип гештальтпсихологии – психическое явление возникает здесь и в данный момент – был перенесен им и на детерминацию человеческого поведения. Именно поэтому Левин назвал свою теорию личности динамической (Dynamic Theory of Personality).

Квазипотребности – это потребности, которые приводят человека к принятию решения в проблемной ситуации, именно из них исходит намерение.

Понятие квазипотребности потребовало разрешить две проблемы: во-первых, проблему удовлетворения потребности, во-вторых, проблему влияния психологической ситуации, или психологического поля. Способ удовлетворения квазипотребности носит гибкий характер. Это было показано в следующем эксперименте.

Эксперимент № 3. Испытуемому давалось задание на чистом листе нарисовать разные фигуры, в том числе и свою монограмму. Потом лист требовалось аккуратно подписать. Было обнаружено, что если испытуемый в числе рисунков рисовал и свою монограмму, то забывал подписать лист. Таким образом, было доказано замещение одной квазипотребности другой, обнаружена коммуникация потребностей.

К. Левин считал, что только для психики здорового человека характерна высокая степень коммуникации квазипотребностей, для умственно же отсталых людей замещение потребностей, их коммуникации не присущи. Он продемонстрировал свою мысль на следующем примере. В домашние обязанности мальчика-олигофрена входило мыть посуду. Однажды его бабушка вымыла посуду. Мальчик очень разволновался: на пути удовлетворения его квазипотребности встал непреодолимый барьер – отсутствие грязной посуды. Бабушке пришлось снова испачкать посуду, чтобы он ее вымыл, удовлетворил свою квазипотребность и успокоился. Когда этот мальчик вырос, он стал работать курьером в институте. В его обязанности входило разносить почту по отделам. Он должен был вручить письмо адресату и получить расписку. Однажды в институте проходило общее собрание. Человек, которому было адресовано письмо, выступал с докладом. Курьера на собрание не пускали, но он возбудился до такого состояния, что пришлось прервать доклад. Курьер вручил письмо докладчику, получил расписку и успокоился. Левин отмечал, что у

здорового человека квазипотребность – «вручить письмо» вступила бы в коммуникацию с другой квазипотребностью – «не мешать собранию», наступило бы замещение потребности. Люди, как правило, не возвращаются к прерванному действию, замещая его другим аналогичным действием. Как было показано в следующем эксперименте, барьеры к достижению цели и удовлетворению квазипотребности приводят у психически здоровых людей к символическому замещению.

Эксперимент № 4. В экспериментальной комнате на полу нарисовали мелом квадрат. В метре от квадрата поставили цветочный горшок. Испытуемому было дано задание – достать цветок, не выходя за пределы квадрата. Задание можно было выполнить единственным способом – взять стул, лечь на него и дотянуться до цветка. Но экспериментатор потребовал найти еще один способ. Тогда один из испытуемых предложил пустить в комнату воду, чтобы цветок сам приплыл к нему. Произошло символическое замещение действия. Замещение представляет собой перемещение энергии, переструктурирование энергетического поля.

Если для Фрейда основное действие, которое должно быть замещено, – это проявление врожденных (либидозных) влечений, то для Левина основное действие, которое замещается, порождается тем окружением, в котором человек находится. Как основное, так и замещающее действие социально вызвано. В теории Левина замещающее действие выполняет функцию регуляции, а не защиты, как это имеет место в теории Фрейда.

2.3.2. Учение о психологическом поле

Понятие «психологическое поле» имеет огромное значение для социально-психологической науки в целом. Поведение человека, по мнению Левина, не может быть сведено просто к формуле бихевиористов «стимул — > реакция (S — > R)» или исключительно к динамике внутренних структур человека (Ид – Эго – Суперэго) в теории психоанализа. «Влияние прошлого на поведение может быть только косвенным; прошлое психологическое поле – это один из источников нынешнего поля, и это, в свою очередь, воздействует на поведение. Связывание поведения с прошлым полем предполагает, что мы знаем достаточно о том, как прошлое событие изменило поле», – писал Левин (94, с. 85). Поведение есть функция личности и среды. Человек отделен от среды, но и включен в нее.

События психологического мира вызывают изменения физического мира, между этими двумя мирами существует двустороннее сообщение, но есть между ними и граница, которая обладает свойством проницаемости. Левин подчеркивал связь квазипотребности с предметами, поскольку свои потребности человек может удовлетворить только с помощью предметов внешнего мира. «Вокруг нас, – писал он, – существует мир предметов, которые обладают определенной валентностью (положительной или отрицательной). Валентность – концептуальное свойство психологической среды, это ценность конкретного предмета, способного удовлетворить квазипотребность. Наличие валентности окружающих предметов Левин доказал в следующих экспериментах.

Эксперимент № 5. Испытуемого приглашали в комнату для проведения эксперимента по изучению интеллекта. После этого экспериментатор говорил, что он что-то забыл в другом здании, просил подождать и уходил. Испытуемый оставался один в комнате, но за ним скрытно наблюдал экспериментатор. Испытуемыми были и студенты, и профессора университета, все без исключения вели себя следующим образом: они начинали трогать окружающие предметы – звонили в колокольчик на столе, перелистывали книги и т. д. Левин задался вопросом: почему же взрослые серьезные люди совершают подобные манипуляции с предметами? Он сделал вывод: *в ситуации, в которой человек не занят осмысленным действием, его поведение становится ситуативно обусловленным.* Он назвал такое поведение «полевым», то

есть зависящим от окружающей обстановки. «Полевое» поведение носило в данном случае мимолетный характер.

Психологическое поле – это единое целое, в котором человек с его внутренними заряженными потребностями и окружающая среда соединены.

Левин выделил два вида поведения:

1) поведение намеренное, когда человек подчиняется смыслу (зову) потребности;

2) поведение полевое, ситуативное, не намеренное, когда человек подчиняется валентности (зову) вещей.

Следующий эксперимент был проведен с целью еще раз подтвердить существование «полевого», ситуативного поведения.

Эксперимент № 6. Испытуемого приглашали в комнату для проведения эксперимента по изучению памяти. В комнате стоял богато сервированный стол. Экспериментатор делал вид, будто в данный момент он очень занят, и приглашал испытуемого перекусить, причем предупреждал, что процесс приема пищи будет записываться. Испытуемые разделились на две группы. Люди, составившие первую группу, отказывались и уходили. Люди, вошедшие во вторую группу, садились за стол и вкусно обедали. Выводы, к которым пришел Левин в результате экспериментов, таковы: часть испытуемых могла встать «над полем» и выполнить намеренное действие. Другая их часть испытывала на себе «власть поля», подчинялась ему, не могла совершить намеренное, волевое действие.

В дальнейшем Левин ввел понятие «жизненное пространство», которое определил как «человек и психологическая среда, как она существует для него» (94, с. 77). Жизненное пространство включает в себя психологическое поле (социальное и предметное окружение) и личность (динамическая структура квазипотребностей и намерений). Конкретное поведение человека является реализацией его возможностей в данном жизненном пространстве. Механизм реализации этих возможностей понимается как психологическая причинность. *Именно потому, что поведение человека вытекает из жизненного пространства, в котором он находится, возможна предсказуемость его поведения.*

Поведение человека, по мнению Левина, определяется не особенностями среды, которые влияют на личность; оно

детерминировано той конкретной целостностью, в состав которой входит и личность, и ее психологическое окружение. Левин выразил это отношение в виде следующей формулы:

$$B = f(P \times E),$$

где В – поведение (behavior); Р – личность (personality); Е – окружающая среда (environment).

То есть поведение (В) есть функция личности (Р) и окружающей среды (Е). Левин подчеркивает, что среда – это внешнее поле конкретных сил и воздействий; личность – это «внутреннее поле» систем напряжения потребностей. Человек и среда – это два полюса одной и той поведенческой целостности, а именно «жизненного пространства» (59, с. 45—54).

В теории поля очень важен правильный ход анализа. «Вместо того чтобы выбирать в ситуации тот или иной изолированный элемент, важность которого нельзя оценить без рассмотрения ситуации в целом, полевая теория считает полезным начинать с характеристики ситуации в целом. После первого приближения различные аспекты и части ситуации подвергаются более конкретному и детальному анализу. Такой метод является лучшей гарантией против того, чтобы быть введенным в заблуждение тем или иным элементом ситуации» (94, с. 84). Основными характеристиками теории поля являются:

- 1) использование конструктивного, а не классифицирующего метода;
- 2) интерес к динамическим аспектам событий;
- 3) анализ ситуации в целом;
- 4) разграничение между систематическими и историческими проблемами;
- 5) математическое представление поля.

2.3.3. Учение об уровне притязаний

Развитие квазипотребностей Левин связывал с уровнем притязаний личности. Были проведены следующие эксперименты.

Эксперимент № 7. Испытуемому предлагается ряд заданий (от 14 до 18), различающихся по степени трудности. Все задания были нанесены на карточки, расположенные перед испытуемыми в порядке возрастания номеров. Чем сложнее было задание, тем больше был его порядковый номер. Задания, которые предлагаются испытуемому, могут быть по своему содержанию весьма различны, в зависимости от

образовательного уровня и профессии испытуемых. Например, испытуемым школьникам или студентам технических вузов можно предлагать математические задачи, студентам гуманитарных факультетов – задания, требующие знаний в области литературы, искусства, головоломки.

Предлагалась следующая инструкция: «Перед вами лежат карточки, на обороте которых написаны задания. Номера на карточках означают степень сложности задачи. Задания располагаются по возрастающей сложности. На решение каждой задачи отведено определенное время, которое вам не известно. Я слежу за ним с помощью секундомера. Если вы не уложитесь в определенное время, я буду считать, что задание вами не выполнено, и ставлю минус. Если уложитесь в определенное время – ставлю вам плюс. Задания вы должны выбирать сами». Таким образом, испытуемый был поставлен в ситуацию выбора цели.

Экспериментатор по своему усмотрению увеличивал или уменьшал время, отведенное на выполнение задания, тем самым произвольно вызывая у испытуемых переживание неудачи или удачи. Только после оценки экспериментатора испытуемый мог приступить к выполнению следующего задания. Анализ результатов показал, что выбор задания (по степени трудности) зависит от успешного или неуспешного выполнения предыдущего. Однако само переживания успеха или неуспеха зависит от отношения испытуемого к цели. Испытуемые всегда начинали работать с определенными притязаниями и ожиданиями, которые изменялись в ходе эксперимента. Совокупность этих притязаний была обозначена как «уровень притязаний человека». Переживание успеха или неуспеха зависит не только от объективного достижения, но и от уровня притязания, который связан с целями человека. У каждого человека существует «идеальная цель», к которой он стремится, и конкретная цель, которой соответствует данное переживание. Была выявлена следующая динамика поведения:

1. Деятельность прекращается после успеха, если нарастание уровня притязаний из-за достигнутой границы возможностей или из-за структуры самого задания невозможно.

1. Деятельность прекращается после ряда неудач, если потеряна малейшая возможность добиться успеха.

2. Единичный успех после многих неудач ведет к прекращению деятельности, если неудачи доказали невозможность успеха при более высоких уровнях притязаний.

Эти особенности объяснялись наличием тенденции поддерживать уровень «Я» как можно более высоким. Существует стремление реализовать успех при решении наиболее трудных задач, но, с другой стороны, возникает страх перед неудачами, который заставляет понижать уровень притязаний и прекращать действовать после единичного успеха, если нет надежды на успех при более высоком уровне притязаний. *В целом у людей преобладает тенденция довольствоваться маленьким успехом.*

Эксперимент № 8. В этом эксперименте вместо отдельных задач предлагалась серия задач-лабиринтов. Первая серия (10 задач) гарантировала успех. Испытуемый мог решить все задачи – пройти путь от начала до конца лабиринта. Это была «серия успеха». Во второй серии все задачи (10 задач), кроме первой, не имели решения. Путь лабиринта всегда вел в тупик. Это была «серия неудач». Все испытуемые были поделены на две группы. Первой группе была предложена серия, которая гарантировала успех, второй группе – серия, приводящая к неудаче. Через неделю испытуемым предлагалось выполнить новое задание. Испытуемые первой группы начинали с трудных задач. Испытуемые второй группы прежде всего решали легкие задачи.

Проведенные эксперименты позволили Левину сделать следующие выводы:

1. Достижение оценивается как *успех или неудача*, только если оно приписывается собственной личности.

2. Для каждого задания существует иерархия целей, которая определяется отношениями реальной и идеальной цели.

3. Изменения уровня притязаний связаны с конфликтом между тенденцией приближаться к идеальной цели и страхом перед неудачами, а не с фиксацией удачи или неудачи.

4. Существует два условия формирования уровня притязаний: а) уровень притязаний формируется только внутри определенной зоны трудностей; б) при слишком трудных и слишком легких заданиях возникает эрзац-цель, то есть замещение цели (59, с. 64—78).

2.3.4. Учение о групповой динамике

Теория поля была распространена Левиным на групповую динамику и активность.

Динамика группы *определяется соотношением внутренних сил группы и силовыми полями внешней среды. Характер внутренней динамики группы, психологическая атмосфера влияют на эффективность ее деятельности.*

Левин является автором терминов «групповая динамика», «психологическая атмосфера в группе». После переезда в США он занимался в основном групповой динамикой. Именно Левин предложил изучать группы экспериментально. Он стал создавать экспериментальные ситуации в группах, чтобы выявить зависимые и независимые переменные, определяющие групповую динамику. Левин предложил понятие «стиль лидерства», выделил три основных стиля: авторитарный, демократический и попустительский, или либеральный (173, с. 21—22). «Цель эксперимента, – отмечал Левин, – заключалась не в том, чтобы воспроизвести тот или иной стиль, и не в том, чтобы изучить «идеальную» демократическую или авторитарную систему, а в том, чтобы создать среду, анализ которой мог бы пролить свет на закономерности групповой динамики» (93, с. 205). Сущность группы, отмечал он, – это не сходство или различие между ее членами, а их *взаимозависимость*.

Групповая динамика изучалась с позиций «активных исследований» (action-research) и опиралась на три методологических принципа:

1. Деятельность людей и исследование их поведения взаимосвязаны. Исследования проводятся в обычной жизненной ситуации, а не в лаборатории. Процесс деятельности и ее результаты способствуют более глубокому исследованию, а исследование, в свою очередь, помогает улучшению деятельности.

2. В процессе исследования разрабатываются новые методы деятельности, например способы принятия решения или приемы эффективной коммуникации.

3. Люди, занимающиеся конкретной деятельностью, принимают участие и в проведении исследования.

Приведем два известных примера активных исследований Левина.
Сокращение потребления мяса

Во время Второй мировой войны Левин участвовал в США в мероприятии, целью которого было сократить потребление высших сортов мяса и увеличить потребление низкосортного мяса. Он собрал первую группу домохозяек, постоянно покупавших мясо, перед которыми выступили экономист, диетолог и повар. Женщины пассивно слушали ораторов. Во второй группе эти специалисты не выступали перед хозяйками, а лишь отвечали на их вопросы. Было обнаружено, что во второй группе метод активного участия в исследовании (вопросы и ответы) оказался более эффективным. Было сформировано общественное мнение группы, которое стало претворяться на деле.

Режим питания младенцев

Было обнаружено, что молодые матери не следовали советам врачей родильного дома относительно кормления своих малышей. Левин собрал небольшую группу молодых матерей и предложил им перед выпиской задать вопросы о том, как нужно кормить ребенка. Оказалось, что с помощью этого метода режим кормления детей был не только лучше понят, но и лучше применялся. Убеждение, приобретенное в группе и разделенное с другими людьми, способно было оказать большее сопротивление привычкам, традициям, влиянию старшего поколения. Молодые матери действительно изменили свою точку зрения на режим кормления детей (155, с. 55).

Теория психологического поля Левина легла в основу психологических теорий мотивации Г. Мюррея и А. Маслоу теории каузальной атрибуции Г. Келли, теории когнитивного диссонанса Л. Фестингера. Идея о взаимодействии личности и социального окружения приобрела в настоящее время фундаментальное значение. Поведение человека зависит от специфики ситуации и мотивации личности.

К. Левин по праву считается отцом ситуационного подхода в социальной психологии. Его эксперименты, начиная с изучения демократического и авторитарного группового климата, привлекли внимание ученых к влиянию непосредственной социальной ситуации. Современные американские социальные психологи Л. Росс и Р. Нисбетт (L. Ross, R. Nisbett), последователи Левина, написали книгу «Человек и ситуация. Уроки социальной психологии». Они сформулировали три основные идеи, на которых, по их мнению, покоится здание современной социальной психологии:

1. Положение о сильном детерминирующем влиянии непосредственной социальной ситуации, в которой находится человек. Причем влияние имеют даже неочевидные или незначительные на первый взгляд особенности ситуации.

2. Человек субъективно интерпретирует ситуацию, и эта интерпретация влияет на его поведение. В этом пункте ситуационизм отличается от бихевиористского подхода и даже противостоит ему. Субъективная интерпретация не является ни зеркальным отражением внешней ситуации, ни продуктом абсолютно произвольного «конструирования реальности» познающим субъектом, а представляет собой результат именно взаимодействия между человеком и ситуацией. Люди не осознают наличия данного влияния («наивный реализм»), недооценивают изменчивость и разнообразие субъективных интерпретаций одной и той же объективной ситуации. Когда они объясняют чужое поведение, то бывают не в состоянии сделать поправки на межиндивидуальные различия интерпретаций.

3. Стабильность систем поддерживается сложным балансом множества противоположно направленных сил, которые стремятся к равновесию. К счастью, человек в повседневной жизни действует в ограниченном круге повторяющихся ситуаций, поэтому другая ситуация не будет сильно отличаться от прежней. Это обстоятельство помогает человеку успешно прогнозировать поведение и эффективно взаимодействовать с людьми. Когда же возникает нетипичная, нестандартная ситуация, например, та, которую смоделировал в своем знаменитом эксперименте С. Милграм (S. Milgram), тогда индивидуальные различия исчезают и большинство людей начинают действовать так, как диктуют требования ситуации (157, с. 10—13).

Таблица 2.3. Основные сведения о теории психологического поля.

Основоположник	Курт Левин
Последователи	Б. Зейгарник, Р. Липпит, К. Лисснер, Д. Малер, Р. Уайт, М. Хенде, Ф. Хоппе, М. Юкнат
Основной подход	Функциональный подход
Основная цель	Выяснить динамику мотивационно-потребностной сферы личности, обнаружить взаимосвязь между внутренним миром человека и окружающей социальной средой
Основное понятие	Жизненное пространство как психологическое поле
Понятия	Потребность, психологическое поле, валентность, напряженность, ситуация, уровень притязаний, стиль лидерства
Основные теории	учение о потребностях учение о психологическом поле учение об уровне притязаний учение о групповой динамике

2.4. Социометрия

Создателем социометрии как экспериментального метода и науки об обществе является Джекоб Морено (J. Moreno, 1889—1974) (см. фото). Его происхождение окружено легендами, даже точная дата его рождения не известна. Морено утверждал, что он родился на корабле во время путешествия родителей по Черному морю. Родители жили в Бухаресте и в 1894 г. переехали в Вену. Морено провел там лучшие годы жизни, учился в гимназии, слушал лекции Фрейда, окончил университет с двумя дипломами – врача и философа. В науке он создал: групповую психотерапию, социометрию, психодраму, социодраму социатрию – науку об оздоровлении общества (социальная медицина, использующая методы и результаты социометрии), социномию – науку о том, какими бывают люди и группы. Идеи Морено серьезно повлияли на развитие современной психологии, социологии, философии, театра. У него многому научились Левин, создатель динамической теории личности и групповой динамики, Вирджиния Сатир, создательница семейной терапии, и пр. Многие современные западные психологи учились в институте Морено в Нью-Йорке, прошли психодраматерапию. Например, Р. Липпит одновременно учился и у Левина, и у Морено. Причем Левин говорил: «Если бы не Морено, я не занялся бы групповыми процессами». Идеи Морено вдохновили, например, Фрица Перлза, основателя гештальттерапии, Эрика Берна, предложившего трансактный анализ, Георга Баха, изобретателя марафонских групп. Морено сделал то, что не под силу нескольким научным коллективам вместе взятым,

отмечает Р. Золотовицкий. По всему миру созданы институты, носящие его имя, готовящие таких специалистов, как психодраматерапевт, социометрист, социальный работник, социодраматург, организационно-управленческий консультант, бизнес-тренер, морено-педагог, тренер широкого профиля.



Дж. Морено – автор многих научных трудов, главные из которых: «Театр импровизации» (1923), «Групповой метод и групповая психотерапия» (1931), «Кто выживет» (1934), «Социометрия: экспериментальный метод и наука об обществе» (1951). В 1934 г. он основал знаменитый журнал «Социометрия».

В 1925 г. Морено раздумывал над тем, куда ему эмигрировать из Австрии – в США или в Советский Союз. Выбрав Соединенные Штаты, в СССР тем не менее он приезжал дважды. В 1959 г. он приехал в Москву и Ленинград, подтолкнув своим посещением психологов к созданию кафедр социальной психологии в этих городах. В 1966 г. Морено, выступая на XVIII Международном конгрессе психологов в Москве, объявил, что ему удалось открыть природу социального. В душе индивида он обнаружил свойство предпочитать одних людей и избегать других. «Вот субстрат социального! Вот основа общества!» – провозгласил он.

Основные теории и методы, созданные Морено:

1. Социометрия.
2. Социодрама.
3. Психодрама.

2.4.1. Теория социометрии

Дж. Морено рассматривал социометрию одновременно как науку об обществе и как экспериментальный метод. «Наибольшее влияние, которое социометрия оказывает на социальные науки, – писал он, – это та энергия и настойчивость, с которыми она отрывает ученых от письменного стола и заставляет их действовать в реальных ситуациях,

в реальных коллективах и иметь дело с реальными людьми, общаться с ними лично и непосредственно с горячим сердцем и открытой душой» (116, с. 35).

Социометрия как наука имеет три аспекта: socius – окружающие люди; metrum – измерение и drama – действие. В результате возникают три сферы исследований: изучение групп, метрическое измерение и исследование действия. Морено особо подчеркивал связь исследования групп и действия и предложил два способа: количественная метрика группы и «локометрия». Локометрией определяется расположение, место происхождения и перемещение индивидов в социальном пространстве.

Морено разделяет две науки: соционию и социометрию.

Социония исследует и объясняет законы, которым подчиняются социальное развитие и социальные отношения. В рамках соционии используются традиционные понятия: «мы», «масса», «общность» и пр.

Социометрия – это теория и метод измерения социальных отношений в группе или в обществе.

Социометрия занимается внутренней структурой общественных групп. Основные понятия социометрии: «теле», «эмоциональная притягательность», «социальный атом», «психосоциальная сеть».

Теле – это самое простое эмоциональное единство между двумя индивидами.

Теле – это процесс, лежащий в основе притяжения и отталкивания индивидами друг друга, эмоциональные потоки которых образуют социальный атом. Содержание теле составляют чувства, возникающие у индивида и направленные с разной степенью интенсивности на людей из непосредственного окружения. Теле имеет два компонента: проективный (исходящий от индивида) и репроективный (возвращающийся к индивиду). Только спроецированные чувства не имеют никакого смысла, они должны быть дополнены репроецированными чувствами. Одна часть не существует без другой, это континуум. Фактор теле возникает между индивидами, например, при поиске подходящих партнеров, и побуждает их создавать позитивные или негативные отношения, парные отношения, треугольники, цепи, четырехугольники, многоугольники. Морено рассматривал теле как объективный социальный процесс с двумя

ответвлениями: патологическим (переносом) и психологическим (вчувствованием). Отдельно взятые перенос и вчувствование не являются двусторонними процессами. Перенос представляет собой негативный процесс, ответственный за расторжение и распад социальных отношений. Вчувствование же позитивно. Только теле, как двусторонний процесс, отвечает за усиление интеракций между членами группы и взаимность выбора.

Эмоциональная притягательность является феноменом теле. Так, один индивид может привлекать внимание большего числа индивидов, чем другой. Некоторые же индивиды быстро теряют привлекательность.

Социальный атом – наименьший социальный элемент этих отношений. Он состоит из многочисленных структур теле. Социальный атом выражает паттерн притяжений и отталкиваний. Он не идентичен формальному положению, которое занимает индивид в группе. С самого своего возникновения он развивается как интерперсональная структура, как межличностная система. Это базисная социальная единица. Эмоциональные потоки, пронизывающие социальный атом, имеют разную силу. Существуют многочисленные уровни предпочтений, то есть неравномерная интенсивность эмоциональных предпочтений.

Психосоциальная сеть – это более или менее прочная структура, объединяющая индивидов и социальные атомы. Психосоциальные сети, соответственно отношениям теле, связывают или разделяют большие группы индивидов. Так индивиды группируются и образуют психосоциальные сети различной конфигурации. В свою очередь, психосоциальные сети являются частями еще более крупной единицы – психологической географии сообщества. Сообщества удерживаются специфическими эмоциональными потоками. Это динамические составляющие человеческого сообщества (116, с. 61—220).

Морено считал теле ответственным за сплоченность группы. Гипотеза о существовании и значении теле была проверена им в следующем эксперименте.

Эксперимент № 1. Семь реальных групп людей были протестированы с помощью метода социометрии. Затем эти группы сравнили с семью равными по составу случайными группами. Оказалось, что члены реальных групп постоянно образовывали

специфические реальные конфигурации взаимодействия – большое количество взаимных притяжений и отталкиваний, а также комплексные структуры, такие как треугольники, четырехугольники и цепи. Случайные группы, напротив, отличались большим числом безответных связей и малым числом положительных или отрицательных взаимных связей. Такое различие между структурой реальных и структурой случайных групп и переход от групп со слабо выраженной структурой к группам с высоким уровнем структуризации, по-видимому, объясняется специфическим фактором теле. Следовательно, сплоченность группы является функцией от теле и определяется по формуле:

$$C = f(T);$$

где C – сплоченность группы; T – теле.

Дж. Морено отмечал сходство и различие своей теории с гештальтпсихологией и теорией Левина. «Социометрист, изучающий групповую динамику и социальные конфигурации, находится в ином положении, чем сторонник гештальттеории. Он не подходит к чему-то заранее данному, гештальту он сам *создатель* гештальта, а следовательно, гештальтист, изобретатель его контуров. Даже если социометрия и имеет некоторые общие свойства с гештальтом, то все же не определяющие, а именно: атомарные элементы обладают реальностью не сами по себе, но только как часть целого. Атомарные элементы социограммы можно определить аналитически» (116, с. 48).

Различал он также социометрию и психоанализ. Социометрия – это психоанализ наоборот. Социометрическая процедура является социокреативной, социотворческой. Социометрист начинает с действия, первоначальной позиции, которую человек занимает по отношению к другому, и прослеживает судьбу, к которой привели эти взаимоотношения. Психоаналитик же занимается более поздней стадией развития и идет обратным историческим путем, чтобы реконструировать «травму». По этой причине, отмечал Морено, следовало бы ожидать, что социометрические открытия смогут подтвердить многочисленные психоаналитические концепции. Однако в силу своей методологической процедуры социометрия способна сделать две вещи, которые никогда не смогли бы осуществить психоаналитики: а) точное отображение фактов, поскольку метод ведет

от действия к символу, а не наоборот – от символа к действию; б) действительная организация групп и масс.

В социометрической работе используются различные типы процедур:

1. Процедура для исследования организации группы.
2. Диагностическая процедура для исследования положения индивидов в группах и положения групп в сообществе.
3. Терапевтическая и политическая процедуры для оказания помощи индивидам в лучшей адаптации.
4. Полная социометрическая процедура, представляющая собой синтез всех этих этапов, которые превратились в одну-единственную операцию, причем каждый из методов зависит от другого.

Морено выделял три самостоятельные области социометрического исследования:

1. Динамическая революционная социометрия.
2. Диагностическая социометрия.
3. Математическая социометрия.

Он называет следующие **социометрические методы исследования:**

1. Тест знакомств – индекс знакомств – диаграмма знакомств.
2. Социометрический тест – социометрический индекс – социограмма, или социоматрица.
3. Тест ролей – индекс ролей – диаграмма ролей.
4. Тест взаимодействия – индекс взаимодействия – диаграмма взаимодействия.
5. Тест спонтанности – котировка спонтанности – шкалы спонтанности.
6. Психодрама – консервирование (протоколирование) – процесс-анализ.
7. Социодрама – консервирование – процесс-анализ.
8. Живая газета.
9. Терапевтический фильм (движущаяся картина).
10. Общее исследование действием *in situ*.

При социометрическом исследовании группы важно использовать несколько методов. При этом *in situ* означает место, в котором действительно живут и работают люди, а не специальную экспериментальную или лечебную ситуацию.

Социометрический эксперимент необходимо проводить по следующим правилам:

1. Эксперимент должен проводиться *in situ* – в том месте, где индивиды развивают наибольшую спонтанность, в том окружении, по отношению к которому они наиболее интенсивно разогреты, и в тех условиях, которые им наиболее известны по их собственному опыту.

2. Все члены группы или сообщества являются исследователями общей для них ситуации. Они могут выполнять в экспериментальной ситуации различные функции, но ни один индивид не исключается из исследовательской группы. Это полностью противоречит традиционной форме экспериментирования, где совершенно не требуется, чтобы люди сами были экспериментаторами.

3. Традиционное для экспериментальной психологии понятие – контрольная группа – не используется в социометрии. Здесь исследователь имеет дело с одной и той же группой, но в разных ситуациях.

В качестве примера приведем эксперимент Дж. Морено и Э. Дженнингс (H.Jennings), в котором изучалась группировка девушек в столовой.

Эксперимент № 2. Ситуация не создавалась экспериментаторами, она была совершенно естественной. В отдельном коттедже воспитательной колонии проживали 28 девушек. Они обедали в столовой, где стояло семь столов. Порядок размещения каждой девушки за обеденным столом определялся исключительно с точки зрения авторитарной надзирательницы. Она рассадила девушек таким образом, чтобы они причиняли ей меньше хлопот, не принимая во внимание их взаимные чувства, симпатии и антипатии. Для каждого стола надзирательница назначала лидера, не задумываясь над тем, воспринимается ли «лидер» действительно как лидер также и девушками.

Далее проводился «тест невмешательства». Это эксперимент, направленный на установление наиболее спонтанной структуры группы. Авторитарную надзирательницу Морено и Дженнингс удалили из столовой. Каждую девушку просили вести себя совершенно непринужденно и выбрать себе место по своему усмотрению. В результате получилась структура группы, сформированная по принципу невмешательства. Процедура

эксперимента проходила следующим образом. Девушка «А» садилась за стол № 1. Восемь девушек, которые испытывали к ней симпатию, пытались сесть за этот же стол. Однако за столом № 1 для троих из них не хватало места. В результате возникал спор, в результате которого кто-то из девушек пытался рассадить остальных принудительным порядком. Девушка «Б» садилась за стол № 2, но никто не пытался к ней присоединиться. Таким образом, три места за этим столом оставались свободными. Тест невмешательства привел к неразберихе. Наконец, был проведен социометрический тест. Он состоял в том, что девушек спрашивали, с кем бы они хотели сидеть за столом, и поскольку за каждым столом имелось только четыре места, каждая девушка должна была сделать только три выбора. Девушкам говорили, что все делается для того, чтобы каждая из них могла сидеть за одним столом по меньшей мере с одной и, если возможно, первой выбранной ею девушкой. Была составлена карта структуры симпатий (карта теле) девушек друг к другу. Так было найдено оптимальное размещение девушек в столовой.

Таким образом, социометрический тест обеспечил свободное размещение. Он принес каждой девушке оптимальное удовлетворение и создал оптимальную структуру группы. Социометрический тест повторялся каждые восемь недель, чтобы точно оценить прогресс, регресс или застой в социальных отношениях (116, с. 128—144).

2.4.2. Психодрама

Термин «драма» в переводе с греческого языка означает действие или нечто совершенное. Психодраму можно определить как науку, которая исследует «истину» драматическими методами. Психодрама является воплощением социодрамы – медицинским дополнением социометрии.

Психодрама возникла спонтанно. Однажды, прогуливаясь по бульварам Вены в 1908 г., Морено остановился около группы детей и начал им что-то рассказывать. Его рассказ заинтересовал множество детей и их родителей, которые слушали и обсуждали содержание рассказа. Дети привлекли Морено своей непосредственностью и артистизмом. Он стал часто устраивать с ними импровизированные игры, стараясь развивать их творческие способности (165, с. 3).

Психодрама – это метод, который основан на инсценировании личного опыта через проигрывание ролей на сцене в определенных условиях, направленных на активизацию психических процессов участников.

Психодраматический метод использует пять различных средств: сцена, пациент (протагонист), ведущий, группа терапевтических помощников (вспомогательные «Я»), публика.

Сцена является первым инструментом психодрамы. Сцена окружает пациента многомерным и необычно подвижным жизненным пространством. На сцене благодаря особой методологии свободы пациент может вновь обрести свое душевное равновесие, избавиться от невыносимого давления, достичь свободы переживания и самовыражения. «Пространство сцены является расширением жизни через проверку реальности самой жизни», – отмечал Морено.

Пациента, или протагониста, просят изобразить на сцене самого себя, показать свой собственный личностный мир. Он должен изображать самого себя, не играть другую роль, быть собой, а не актером, поскольку от актера требуется принести в жертву собственное личное «Я» той роли, которую написал драматург. После

разогрева протагонист готов к выполнению задачи и может изобразить свою повседневную жизнь в игровом действии. Он может действовать свободно по мере возникновения внутренних субъективных состояний. При конкретном изображении пережитого вербальный уровень переходит на уровень действия и человек не просто рассказывает о своих проблемах и состояниях (как, например, в психоанализе), он вновь проживает эти ситуации.

В психодраме существуют разнообразные способы изображения пережитого: инсценировка ролевой игры, отыгрывание, или новая инсценировка сцены, имевшей место в прошлом, изживание волнующей актуальной проблемы, живое изображение на сцене, тест на реальность или попытка перенестись в будущее.

Разогрев пациента в психодраматическом действии достигается разными методами: знакомство с самим собой, разговор с собой, проекция, включение сопротивления, обмен ролями, дублирование, метод зеркала, вспомогательный мир, воплощение и пр. Цель применения этих методов не заключается в превращении пациентов в актеров. Задача в том, чтобы побудить пациентов быть на сцене теми, кем они в действительности являются, но только глубже, полнее, чем они показывают себя в реальной жизни.

Ведущий выполняет три функции: режиссера, терапевта и аналитика. Как режиссер он должен улавливать любой намек пациента и превращать его в драматическое действие, проводить игру в соответствии с жизнью пациента, не позволять ему терять контакт с публикой. Как терапевт он может атаковать и шокировать пациента, может смеяться и шутить вместе с ним; может быть недирективным и пассивным, предоставив ведущую роль пациенту. Как аналитик он может дополнять собственное восприятие отголосками публики, супруга, родителей, детей, друзей, соседей.

Группа терапевтических помощников играет роль вспомогательных «Я». Вспомогательным «Я» придается двойное значение. С одной стороны, они дополняют ведущего, а с другой – выступают как дополнение пациента, изображая реальных или вымышленных людей из его жизненного пространства. Функции помощников: актеры, играющие необходимые для мира пациента роли; терапевтический помощник режиссера; социальный исследователь.

Публика помогает пациенту (протагонисту) на сцене и является резонатором общественного мнения. Реакции и замечания публики столь же спонтанны, как реакции и замечания пациента: они могут варьироваться от смеха до бурного протеста. Чем более изолированным является пациент (например, из-за того, что драма на сцене не соответствует реальной действительности), тем важнее становится для него присутствие публики, которая готова принять и понять его. Если публика получает от протагониста помощь и тем самым сама становится пациентом, то ситуация трансформируется. Публика видит, что она сама изображена на сцене в одном из своих коллективных синдромов (116, с. 159—162).

Таким образом, пациент – это человек, действующий на сцене, играющий перед публикой, которая состоит из большего или меньшего числа других пациентов. Новый метод создает новые понятия и теории. Он включает в себя две процедуры: а) лечение публики (групповая терапия); б) представители группы изображают на сцене проблему, которая волнует публику (акциональная психотерапия). Так группа оказывается против своего собственного отражения. Она смотрит в зеркало и видит саму себя сразу во множестве вариантов.

Психодрама разделяется на три фазы: разогрев, действие и обмен чувствами.

Разогрев – это фаза, во время которой режиссер выбирает протагониста, чья жизненная драма будет проиграна на сцене. Режиссер должен проявить истинную эмпатию, чтобы почувствовать, кто из членов группы может быть протагонистом, какая его проблема наиболее актуальна. Как правило, выбирается та проблема, решать которую хотели бы большинство участников. На стадии разогрева используются техники, позволяющие активизировать у протагониста ту жизненную ситуацию, которая будет разыграна в психодраме. Проблема должна быть описана точным образом по времени и месту действия. Протагонист должен вспомнить, кто из его близких людей присутствовал при этих событиях.

Действие – это фаза инсценирования психодрамы, в идеальном случае приводящая протагониста к катарсису и инсайту.

Обмен чувствами – это фаза интеграции, во время которой участники делятся чувствами и переживаниями. Фаза призвана помочь протагонисту преодолеть возможное ощущение изолированности от

группы или неприятный осадок от слишком долгого пребывания на виду. Это фаза самораскрытия и диалога участников, подведения итогов, осмысления пережитого опыта. Фаза обмена чувствами необходима для того, чтобы протагонист успокоился, чтобы переживаемый им опыт нашел понимание в переживаниях и чувствах участников группы. Протагонист должен почувствовать универсальность, общность человеческого опыта и переживаний. В процессе получения обратной связи у каждого участника актуализируется свой собственный психический материал для следующей психодрамы. При удачном обмене чувствами усиливается переживание групповой сплоченности (165, с. 8—9).

Графически фазы психодрамы можно представить в виде «психодраматической кривой Холландера».



Рис. 2.1. Психодраматическая кривая Холландера.

Дж. Морено называл психодраму «глубокой эмоциональной хирургией», поскольку после ее прохождения пациент часто нуждался в щадящем режиме, нежном, любовном, высокоиндивидуальном уходе и заботе, восстановлении на новой основе своего психического здоровья.

2.4.3. Социодрама

Социодрама представляет собой форму психодраматического инсценирования, нацеленную на прояснение групповых норм.

Социодрама – это глубокий активный метод работы с групповыми отношениями и коллективными идеологиями.

Группа концентрирует внимание не на индивидуальных проблемах своих членов, а на вариантах исполнения ими своих социальных ролей. Согласно ролевой теории, «Я» человека возникает на основе играемых ролей. Морено обнаружил следующую закономерность: когда человек начинает меньше ценить свою социальную роль, он начинает ниже оценивать самого себя. Если у человека не появляется

другой роли, замещающей первую, это может породить эмоциональные проблемы и даже психосоматическую болезнь.

В социодраматической ролевой игре участники выполняют роли отвлеченных персонажей. Социодрама в сравнении с психодрамой является не столь глубоко и сильно действующим методом.

Режиссер психодрамы и социодрамы должен обладать целым рядом духовных качеств и технических навыков: способностью к эмпатии, терпением, тактом, интересом к людям, благожелательностью. Но есть и специфические требования к работе психодраматического режиссера:

1. Не должен бояться быть волшебником, создавать ситуации, в которых возможно все.

2. Создавать атмосферу, в которой неизвестное, невысказанное, неродившееся, то, что не случилось, – так же важно, как и на самом деле происшедшие события. Особенность психодрамы и социодрамы в том, что они дают человеку возможность пережить то, чего он не получил от жизни в реальности.

3. Обладать настоящим чувством игры, забавы, новизны, совмещать юмор и пафос.

4. Оставить за дверью заранее сложившиеся представления и ожидания того, что должно случиться в следующий момент.

5. Проявлять открытость по отношению к потребностям другого человека, подавлять собственную потребность что-то доказать окружающим.

6. Сформировать у себя чувство театра, поддерживать атмосферу творчества, ощущение действия, предвкушение неожиданного и непредсказуемого.

7. Стать протагонистом у другого режиссера, чтобы вновь и вновь испытывать на себе силу психодраматического метода.

Морено надеялся, что всю макроструктуру общества можно изменить эволюционно в соответствии с микроструктурой групп. Необходимо только в каждой группе провести демократическую социометрическую процедуру.

Таблица 2.4. Основные сведения о социометрии.

Основоположник	Джекоб Морено
Последователи	Э. Богардус, М. Бонни, У. Бронфенбреннер, Э. Дженнингс, С. Додд, Л. Зеленый, Г. Инфилд, Л. Кац, Дж. Крисвелл, Дж. Ландберг, П. Лазарсфельд, Ч. Лумис, М. Нортуэй, У. Ньюштеттер, Дж. Стюарт
Основной подход	Структурный подход
Основная цель	Выяснить реальную структуру взаимоотношений между людьми
Основное понятие	Теле – эмоциональная привязанность
Понятия	Социальный атом, психосоциальная сеть
Основные теории	социометрия социодрама психодрама

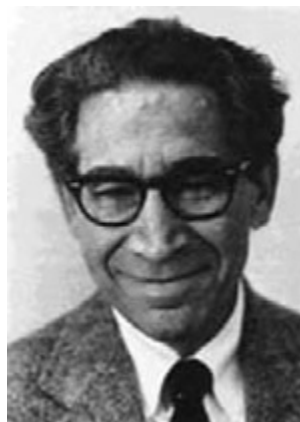
2.5. Когнитивная психология

Психологи, создавшие когнитивное направление в социальной психологии в конце 1950-х гг., поставили перед собой цель – объяснить социальное поведение человека путем описания преимущественно познавательных процессов. Они обратили внимание на структурные компоненты психики, главным образом на процесс познания (cognition). Познавательные процессы регулируют социальное поведение посредством различных идей, верований, ожиданий, аттитюдов, которые возникают в результате впечатлений об окружающем мире и организованы психикой в связанные структурированные системы. Прежде чем принять решение о соответствующем поведении, человек должен отнести воспринимаемый объект к какому-либо классу явлений, то есть соотнести с определенной категорией. Процесс категоризации предполагает избирательное отношение к объекту, что требует определения значения этого объекта для человека. Соответственно на первый план в исследовании познавательных процессов психики выходят проблемы социального восприятия, атрибуции, аттитюдов (8, с. 92—93).

Источниками когнитивного направления в социальной психологии послужили гештальтпсихология и теория поля К. Левина. Когнитивное направление объединяет широкий спектр концепций, опирающихся на общие теоретические источники и имеющих единый понятийный аппарат. Когнитивное направление в основном состоит из двух теорий: теории когнитивного диссонанса и теории атрибуции.

2.5.1. Теория когнитивного диссонанса

Основателем данной теории является американский психолог Леон Фестингер (L. Festinger, 1919—1989) (см. фото). Основная проблема, которую он пытался разрешить, – детерминация поведения человека. Фестингер выдвинул следующий постулат: *знания, которыми располагает человек, определяют его поведение*. Он оперирует двумя основными понятиями: поведение и аттитюд. Фестингер создал свою теорию, проанализировав известный эксперимент, поставленный американским социологом Р. Ла Пьером (R. La Pierre). Ла Пьер занимался изучением вопроса, существует ли соответствие между аттитюдами и поведением, регулируют ли аттитюды поведение напрямую или бывают какие-либо отклонения.



Эксперимент № 1. Ла Пьер в 1934 г. путешествовал в течение трех месяцев по Западному побережью США в компании супружеской пары молодых китайцев. Путешественники останавливались в 66 отелях и посетили 184 ресторана. Только в одном из ресторанов отказались обслужить китайцев. Спустя два года Ла Пьер обратился с письмами в эти отели с просьбой ответить, может ли он надеяться вновь на гостеприимство, если посетит отель в сопровождении своих ассистентов-китайцев. Из полученных 128 ответов 92 % были отрицательными, и только в одном ответе содержалось согласие, остальные были уклончивые. На основании ответов на письма Ла Пьер сделал вывод о наличии негативного аттитюда по отношению к китайцам. В то же время в реальном поведении владельцев при посещении их отелей путешественниками-китайцами негативный аттитюд не проявлялся, их поведение, напротив, свидетельствовало о позитивном отношении к китайцам (163, с. 131—133).

Так был открыт парадокс несоответствия реального поведения и аттитюда, то есть отношения к объекту. В результате эксперимента

были установлены два эмпирических факта: 1) поведение по отношению к объекту может не соответствовать attitude; 2) отношение к объекту может изменяться для соответствия предшествующему поведению. Если attitude слишком сильно выражен, то он может регулировать поведение, так как подавляет и подчиняет себе другие, часто противоречащие ему, attitude. Подобный парадокс был обнаружен во множестве экспериментальных исследований attitude (147, с. 53—54). Как оказалось, одной из причин того, почему attitude напрямую не связан с поведением, является недооценка влияния ситуации (социального контекста) и переоценка влияния внутренних личностных сил индивида (диспозиционных факторов). Люди не очень хорошо помнят свои attitude, легко поддаются давлению извне и совершают поступки, противоречащие собственным установкам; не делают никаких выводов об attitude из знания своего поведения, пока их не побуждают к этому другие люди. Таким образом, следует констатировать: *люди не склонны анализировать свое поведение и подвергать себя рефлексии.*

Основная работа Фестингера – книга «Теория когнитивного диссонанса» (1959), концептуальную основу которой образуют две идеи. Во-первых, люди стремятся достигнуть состояния веры и избежать состояния сомнений. Как только люди достигают первого (независимо от того, истинно оно или ложно), они успокаиваются. Способ достижения веры безразличен, поскольку при этом внешний объективный мир игнорируется. Во-вторых, человек живет в своем собственном, сконструированном им мире. Фестингер утверждает, что человек одновременно располагает множеством знаний, которые называются когнитивными элементами; как правило, все знания конкретного человека не связаны, но есть и взаимосвязанные элементы. Именно между этими последними элементами возникают диссонансные или консонансные отношения.

Основные положения теории когнитивного диссонанса

1. Диссонанс есть *побудительное состояние*, которое возникает тогда, когда индивид обладает одновременно двумя знаниями (мнениями, понятиями), которые психологически противоречивы и несогласованны.

2. Состояние диссонанса *неприятно*, и люди стараются ослабить его введением нового консонансного знания или изменением одного из

двух диссонансных знаний с целью их согласования.

3. Диссонанс побуждает к деятельности, направленной на его *ослабление*, подобно тому как голод побуждает к деятельности, направленной на ослабление чувства голода.

4. Человек одновременно имеет *множество знаний*, которые называются когнитивными элементами. Их объединяет только то, что они находятся в голове одного и того же индивида.

5. Отношения между когнитивными элементами *релевантны*, то есть связаны и ответственны. Эти отношения могут быть консонансными или диссонансными.

6. Существует *четыре типа* диссонансных отношений:

1) логическая непоследовательность возникает, когда налицо чисто логическое противоречие двух суждений как когнитивных элементов (например, известно, что люди смертны, а я думаю, что буду жить вечно);

2) несоответствие когнитивных элементов культурным образцам или нормам (например, воспитатель кричит на воспитанника, хотя знает, что это не соответствует культурным и педагогическим нормам);

3) несоответствие данного когнитивного элемента какой-то более широкой системе представлений (например, избиратель голосует за конкретного кандидата в депутаты, хотя его собственные идеи противоречат идеям последнего);

4) несоответствие прошлому опыту (например, ученик, постоянно получающий неудовлетворительные оценки по конкретному предмету, вдруг на экзамене показывает блестящие знания) (8, с. 119—120).

7. *Величина диссонанса определяется важностью когнитивных элементов*. Чем важнее когнитивные элементы, находящиеся в диссонансных отношениях, тем больше величина диссонанса. Возникает гипотеза: индивид, испытывающий состояние диссонанса, будет стремиться ослабить его, то есть искать ситуации, в которых диссонанс ослабляется, и избегать ситуаций, в которых диссонанс увеличивается.

3. Когнитивные элементы, то есть наше знание о чем-либо, оказывают *сопротивление изменениям* по поведенческим и социальным причинам. Кроме того, изменение одних элементов с целью согласования диссонансных на данный момент элементов может привести к рассогласованию других элементов.

Л. Фестингер подводит итог: между когнитивными элементами могут существовать диссонансные отношения, и наличие диссонанса побуждает людей стремиться к его ослаблению. **Изменение поведения или изменение когнитивных элементов мнений и отношений возникает, когда человек стремится к ослаблению диссонанса (185, с. 16—24).**

Когнитивный диссонанс – это чувство дискомфорта, в основе которого лежит наличие двух или более несовместимых знаний, мыслей, отношений. Он может возникать как следствие ошибочных действий, которые расходятся с обычным поведением личности.

Фестингер изучал два типа ситуаций, в которых неизбежно возникает когнитивный диссонанс: ситуация принятия решения и последствия уступчивости.

В ситуации принятия решения человеку необходимо выбрать между двумя (или более) альтернативами. В процессе выбора задействованы три когнитивных элемента: знание о необходимости выбора; положительные стороны выбранной альтернативы и отрицательные стороны отвергнутой; отрицательные стороны выбранной альтернативы и положительные стороны отвергнутой. Понятно, что в ситуации принятия решения консонансные отношения наблюдаются между первым и вторым когнитивными элементами, а диссонансные – между первым и третьим. Величина диссонанса зависит от важности решения, привлекательности отвергнутой альтернативы и качественной однородности элементов выбора. Чем привлекательнее отвергнутая альтернатива, чем меньше общих черт имеют выбранная и отвергнутая альтернативы, тем больше величина диссонанса.

Ситуация уступчивости имеет место, когда человек включается в деятельность, противоречащую его ценностям и отношениям. Обычно в такой ситуации на человека оказывают давление. Существует два вида давления: угроза наказания и предложение награды, которые особенно часто встречаются в социальных ситуациях. В этих случаях задействованы три когнитивных элемента:

1. Знание о фактическом поведении по отношению к данному объекту.
2. Личное отношение (аттитюд) к данному объекту.
3. Величина ожидаемой награды или избегаемого наказания.

Между первым и вторым когнитивными элементами существует консонанс, а между первым и третьим – диссонанс. Величина диссонанса зависит от размера награды или наказания – например, когда человек готов отказаться от собственных убеждений ради привлекательной должности.

В условиях оказываемого давления возможны два варианта поведения:

а) человек проявляет неуступчивость, то есть ведет себя согласно личным аттитюдам, и подвергается наказанию или лишается награды;

б) человек проявляет уступчивость, то есть ведет себя несогласно с личными аттитюдами, и получает награду или избегает наказания.

В своей статье «Психологические эффекты недостаточного оправдания» (1961) Фестингер понимает диссонанс как следствие недостаточного оправдания выбора. *Отличительной особенностью человека является его способность все объяснить, в том числе и собственное поведение.* Каждому поступку человек всегда находит оправдание, даже ссылаясь на бессознательное. Когнитивный диссонанс возникает в том случае, когда человек совершает проступок, не имея для него достаточного оправдания. Возникающий при этом мотив увеличить оправдание побуждает индивида либо изменить свое поведение или свое отношение к различным объектам, либо уменьшить важность проступка.

В книге Д. Брэма и А. Коэна (J. Brehm, A. Cohen) «Исследования по когнитивному диссонансу» (1962) доказывалась важность двух других, помимо оправдания, детерминант: чувства свободного выбора и принятых обязательств. Когнитивный диссонанс возникает только тогда, когда люди считают, что их действия были добровольными. Чувство свободы выбора влияет на суждения людей о себе и о других. Авторы книги обнаружили, что те, кто занимал в группе крайние позиции по важному вопросу, оценивались членами группы как более искренние и проявляющие большие усилия к тому, чтобы не подвергаться давлению со стороны группы. Влияние принятых обязательств на возникновение когнитивного диссонанса было доказано в следующем эксперименте.

Эксперимент № 2. Эксперимент проводил Г. Джерард (H. Gerard). Цель эксперимента: доказать различие между решением, принятым под влиянием обязательства, и решением, свободным от обязательств.

Процедура: испытуемым предлагалось проранжировать 15 картин и сделать выбор между двумя одинаково привлекательными. Первую группу испытуемых просили просто сказать, какая картина лучше, вторую группу просили выбрать из двух картин одну в качестве подарка. Затем испытуемые вновь ранжировали все 15 картин. Во второй группе после выбора подарка при ранжировании наблюдалась значительная переоценка, то есть увеличение привлекательности выбранной картины и уменьшение привлекательности отвергнутой. В первой же группе, где не требовалось обязательности подарка, подобного диссонанса не наблюдалось (185, с. 34).

Таким образом, можно назвать следующие условия возникновения когнитивного диссонанса:

1. Неудовлетворительное оправдание своего поведения (Фестингер).
2. Чувство свободного выбора (Брэм, Коэн).
3. Обязательность или добровольность участия в работе (Брэм, Коэн).

Все исследования когнитивного диссонанса проводились в лабораторных условиях. Так, например, в следующем эксперименте была доказана связь между добровольным участием в работе и возникновением диссонанса.

Эксперимент № 3. Эксперимент Фестингера преследовал цель доказать влияние добровольности участия в работе на снижение когнитивного диссонанса. Процедура: испытуемые в течение часа должны были заниматься монотонной, бессмысленной работой. Они либо поворачивали штыри в столе направо или налево, либо вынимали катушки из большой коробки, а затем вновь складывали их обратно. Через час экспериментатор сообщал им об окончании опыта. На самом деле главная часть опыта только начиналась. Экспериментатор рассказывал испытуемому, что цель эксперимента – изучение влияния ожиданий на исполнение работы и что данный испытуемый попал в контрольную группу, которая выполняла задание, не имея никаких ожиданий. В это время в комнату входил расстроенный второй экспериментатор и объяснял первому, что следующий опыт под угрозой. Испытуемый ждет начала работы, а помощник экспериментатора отсутствует. Психологи обращались за помощью к испытуемому, просили его заменить их помощника и рассказать

девушке, ждущей в соседней комнате, какой интересный опыт ее ждет. За эту работу первой группе испытуемых обещали заплатить 1 \$, второй группе – 20 \$. Если испытуемый соглашался, его просили не рассказывать о содержании работы, а только о том впечатлении, которое работа на него произвела (рассказать, какой интересный опыт ее ждет). И испытуемый с энтузиазмом рассказывал девушке о том, как он увлекся этой работой, с каким удовольствием он ее выполнял и повторил бы вновь. Девушка его внимательно слушала и через пять минут радостно «впархивала» в экспериментальную комнату.

Затем испытуемый получал плату (1 или 20 \$) и выходил в коридор. Но в следующей комнате его просили заполнить опросник, один из вопросов которого касался оценки интересности или скучности выполненного задания. Испытуемые, принадлежавшие к первой группе и получившие малую плату за «ложь» (1 \$) оценили экспериментальное задание как довольно интересное. Испытуемые второй группы, получившие довольно большую плату за «ложь» (20 \$), – как очень скучное.

Так была создана ситуация когнитивного диссонанса. Поступок, создающий когнитивный диссонанс у испытуемого, состоял в том, что испытуемый после выполнения скучной работы должен был убеждать другого «наивного» испытуемого в ее интересности. Добровольность (или малая плата) снижали диссонанс. Чем меньше денег получал испытуемый за свою «ложь», тем больше он впоследствии изменял свои оценки. «Я работал не за деньги, а потому, что мне было интересно» – скажет он. Такой результат Фестингер назвал «диссонансным эффектом» (1954, с. 54).

Процедура всех экспериментов по измерению величины когнитивного диссонанса состоит из следующих этапов:

1. Измерение у человека существующих аттитюдов, мнений, оценок, отношений.
2. Побуждение испытуемого совершить поступок, противоречащий его аттитюдам.
3. Совершение испытуемым требуемого поступка.
4. Вторичное измерение аттитюдов, мнений, оценок, отношений.

Разница в оценках на первом и четвертом этапах составляет величину ослабления когнитивного диссонанса.

Эксперимент № 4. Эксперимент проводили Э. Аронсон и Дж. Карлсмит (E. Aronson, J. Carlsmith) в 1963 г. Цель – доказать, что когнитивный диссонанс изменяется вследствие преодоления соблазна. Процедура: детей 5-6-летнего возраста просили проранжировать игрушки по степени привлекательности. Детям задавали вопрос: «Какая игрушка тебе нравится больше всего?». Потом запрещали играть с привлекательной игрушкой и даже наказывали за непослушание. Затем испытуемым давали возможность преодолеть соблазн – в отсутствие экспериментатора детям в течение пяти минут запрещали играть со второй по привлекательности игрушкой. Наконец, детей вновь просили проранжировать привлекательность игрушек. Результат: дети снижали возникший когнитивный диссонанс уменьшением привлекательности запрещенной игрушки, и процесс этот у детей был необратим: то, что мне не дано, мне и не нужно.

Ученые, работающие в рамках когнитивной психологии, провели множество интересных, виртуозных экспериментов с целью доказать существование диссонанса. «За последние полвека, – отмечают Э. Аронсон, Т. Уилсон (T. Wilson), Р. Эйкерт (R. Akert), – социальные психологи пришли к выводу, что одна из самых мощных детерминант человеческого поведения базируется на потребности поддерживать стабильную позитивную Я-концепцию: человеку важно видеть себя в более или менее благоприятном свете, в особенности когда он сталкивается с данными, противоречащими радужному образу «Я» (12, с. 180).»

В последующих исследованиях было показано, что не все несоответствия одинаково огорчают человека. Как правило, диссонанс оказывается гораздо сильнее и доставляет больше огорчений, когда в результате поведения человека в опасности оказывается образ его «Я». Выделяются три основных способа снижения когнитивного диссонанса:

1. Изменение своего поведения и приведение его в соответствие со знанием, вызвавшим диссонанс.
2. Оправдание собственного поступка путем изменения одного из знаний, вызвавших диссонанс.
3. Оправдание своего поведения добавлением нового знания.

2.5.2. Теория атрибуции

Основателем данной теории является американский психолог Фриц Хайдер (F. Heider) (см. фото). В своей книге «Психология межличностных отношений» (1958), оказавшей значительное влияние на дальнейшее развитие психологии, он исследовал сферу социальной перцепции. В частности, он открыл феномен, который обозначил как «наивная» психология, или психология здравого смысла. По его мнению, люди пытаются понять поведение других, анализируя информацию и находя причины поведения. Хайдера заинтересовало, каким образом люди делают те или иные умозаключения. Он создал теорию атрибуции – описание того, как люди *объясняют причины своего поведения и поведения других людей*, как формируется их впечатление о людях, каким образом они строят предположения о причинах поведения. Ф. Хайдер говорил о том, что при объяснении поведения человека у нас есть две альтернативы. Индивид может создать либо внутреннюю, либо внешнюю атрибуцию. Внутренняя атрибуция – вывод о том, что человек повел себя определенным образом из-за особенностей своих установок, характера или личности. Внешняя атрибуция – вывод о том, что человек повел себя определенным образом в силу сложившейся ситуации. Внешняя атрибуция предполагает, что большинство людей в аналогичном случае поступили бы точно так же. По мнению Хайдера, люди почти всегда отдают предпочтение внутренним атрибциям, а не внешним, то есть они склонны считать, что причины поступков заложены в характере самого человека.



Развивая идеи Хайдера, его последователи Э. Джонс и К. Дэвис (E. Jones, K. Davis) в 1965 г. выдвинули *теорию соответствующего вывода*. Они поставили перед собой цель прояснить процесс создания людьми внутренней атрибуции: то, каким образом люди делают вывод

о диспозициях, или внутренних характеристиках, личности, основываясь на анализе ее поведения или поступков. Джонс и Дэвис предположили, что люди создают внутренние атрибуции о другом человеке в двух случаях: а) когда в его поведении проявляется мало уникального, то есть он не оригинален; б) когда его поведение не совпадает с ожиданиями других людей. Люди создают внутренние атрибуции, когда сравнивают возможности, которые получит человек, если поведет себя так, как он сам выбрал, с теми возможностями, которые открылись бы перед ним, если бы он поступил как-то иначе, то есть люди сравнивают последствия различных выборов (12, с. 125—126).

Эксперимент № 1. Данное положение доказывает эксперимент, проведенный Э. Джонсом и В. Харрисом (V. Harris). Процедура эксперимента: испытуемым предлагали прочитать статьи, якобы написанные студентами-политологами. В одних статьях режим Кастро на Кубе оценивался весьма благожелательно, в других – критически. Первой группе испытуемых экспериментатор сообщил, что авторы статей были свободны в выборе своей позиции. Второй группе он сказал, что авторов вынудили изложить заданную позицию, да еще и попросили их сделать это как можно лучше. Затем испытуемые должны были отгадать истинные attitudes авторов в отношении Кастро. Результаты: в тех случаях, когда авторы были свободны в выборе своей позиции, испытуемые полагали, что содержание статей отражает attitudes авторов. Тот автор, кто написал прокастровскую статью, очевидно, был настроен прокастровски. Антикастровская же статья указывала, по мнению испытуемых, на антикастровские настроения автора. Ничего удивительного открыто не было. Удивительно другое: тот же результат наблюдался и в случае, когда испытуемые считали, будто автора заставили поддерживать заранее заданную позицию. Автора, которого заставили написать статью в пользу Фиделя Кастро, испытуемые считали его сторонником, а того, кого заставили написать против Кастро, – его противником. Эксперимент показал, что, приходя к своим умозаключениям, испытуемые не принимали в расчет *ситуативное давление*, вынуждающее авторов к высказыванию определенной позиции. Напротив, они полагали, что поведение авторов определяется их твердыми убеждениями. Хотя связь между attitudes и поведением

другого человека (автора статьи) существовала лишь в воображении испытуемых, однако этот эксперимент доказывает наличие такой связи (12, с. 172).

Позднее Гарольд Келли уделил основное внимание вопросу о том, как человек делает первый шаг в социальном восприятии другого, – создает внешнюю или внутреннюю атрибуцию. В книге «Атрибутивная теория в социальной психологии» (1967) он предложил *ковариационную модель атрибуции*. Это теория, согласно которой для того, чтобы сформировать атрибуцию о причинах каких-либо действий другого, человек систематически ищет взаимосвязь между присутствием (или отсутствием) возможных причинных факторов и наличием (или отсутствием) конкретных действий. Г. Келли полагал, что в процессе создания атрибуций люди собирают информацию, которая помогает им сделать однозначный вывод. Это информация о колебаниях поведения человека во времени, изменении в его поведении в зависимости от места, взаимодействия с другими людьми, цели деятельности. Существуют три важных источника формирования окончательного суждения:

1. Информация о сходстве в поведении – это сведения о том, насколько одинаково все люди и данный человек реагируют на один и тот же стимул.

2. Информация об исключительности поведения – это сведения о том, насколько данный человек одинаково реагирует на различные стимулы.

3. Информация о постоянстве поведения – это сведения о том, насколько одинаковым остается поведение человека по отношению к данному стимулу в разных условиях и в течение некоторого времени.

Когда информация из этих трех источников соответствует одному или двум отчетливым представлениям, то можно сформировать правильную атрибуцию. Люди более всего склонны создавать внутреннюю атрибуцию в тех случаях, когда сходство и исключительность поведения незначительны, а постоянство проявляется часто. Г. Келли считал, что люди формируют каузальные атрибуции рационально и логически. Они анализируют поведение других людей, а затем высказывают предположение о причинах совершенного человеком поступка. Эксперименты показывают, что люди чаще пользуются информацией о постоянстве и

исключительности, чем сведениями о сходстве. Более подробно атрибутивные теории будут рассмотрены в связи с социальным познанием.

2.5.3. Теория личных конструкторов

Создателем теории личных конструкторов является американский психолог Джордж Келли (G. Kelly 1905—1966) (см. фото). Его подход к рассмотрению природы и поведения личности следует обозначить как когнитивный, поскольку, по его мысли, каждый человек по своей природе – ученый-исследователь. Сам Дж. Келли отказывался примыкать к какому-либо направлению, а специалисты интерпретировали его теорию совершенно по-разному. Одни считали ее феноменологической, поскольку в ней изучается, какими способами индивид конструирует свой мир. Другие воспринимали ее как экзистенциалистскую, так как она провозглашает человека самостоятельным агентом в его взаимоотношениях с действительностью. Третьи делали упор на поведенческий контекст, так как индивид способен изменить свой образ мыслей и поведение. Дж. Келли рассматривал свою теорию как динамическую, потому что человек выступает как активный в своих взаимоотношениях с миром деятель.



Для Дж. Келли конструктор – это способ восприятия, интерпретации и оценки событий. Например, «плохой – хороший» – это конструктор, который часто используют люди при обсуждении каких-либо событий, ситуаций и других людей. Личная когнитивная система человека состоит из имеющихся у него конструкторов, способов интерпретации событий и связей между этими конструкторами. Все наши представления о мире основаны на нашем личном его восприятии. Мы переживаем разные события, обращаем внимание на отличия и сходства,

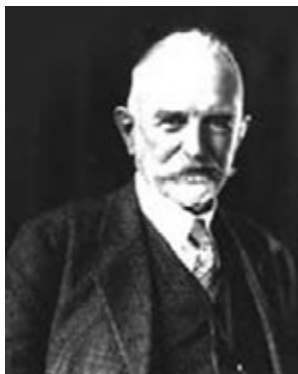
формулируем понятия, или конструкты, чтобы упорядочить явления и на основе этих конструктов предвосхитить события. «Именно будущее мучает и соблазняет человека, а не прошлое. Все время он стремится заглянуть в будущее через окно настоящего» (цит. по: 138, с. 380). Важной когнитивной особенностью теории Дж. Келли стало открытие им того факта, что одни люди могут смотреть на мир под разными углами зрения, а другие «зацикливаются» на однажды сложившейся интерпретации. И эти интерпретации связывают человека по рукам и ногам. Выводы Дж. Келли позволили прийти к новому пониманию свободы воли и детерминизма. По мнению ученого, мы одновременно и свободны, и детерминированы. «Система личных конструктов дает человечеству как свободу решений, так и ограничения действий: эта система дает свободу потому, что она позволяет ему иметь дело со значениями событий, а не беспомощно подчиняться этим событиям; а ограничения она ставит потому, что человечество никогда не сможет сделать выбор за пределами того набора альтернатив, который само создало для себя» (138, с. 380). Фактически люди загоняют себя в «рабство» собственных представлений, которые являются не более чем мыслительными конструкциями. Например, представления о коммунизме и капитализме, НАТО и Евросоюзе, США и России. Очень часто эти конструкты очень далеки от действительности, но они заставляют нас изменять даже очевидные факты, чтобы однажды сложившаяся картина мира оставалась неизменной. Дж. Келли считал, что человек может обрести свободу, если будет снова и снова реинтерпретировать окружающую среду и жизнь в целом, чтобы не быть жертвой заблуждений и прошлой истории.

Таблица 2.5. Основные сведения о когнитивной психологии.

Основоположники	Л. Фестингер, Дж. Келли, Г. Келли
Последователи	Р. Абельсон, Э. Аронсон, Дж. Брэм, Х. Джерард, Э. Джонс, К. Дэвис, Р. Зайонц, Г. Карлсмит, С. Милграм, С. Осгуд, М. Розенберг, П. Танненбаум, Ф. Хайдер
Основной подход	Динамика когнитивной структуры
Основная цель	Выяснить, как когнитивные процессы влияют на социальное поведение
Основное понятие	Познание
Понятия	Когнитивная структура, когнитивные элементы, аттитюд, социальная перцепция, атрибуция, когнитивный диссонанс, когнитивный консонанс
Основные концепции	теория когнитивного диссонанса теория атрибуции теория личных конструктов

2.6. Интерактивная психология

Название данного направления происходит от понятия «интеракция» (социальное взаимодействие). В отличие от других теоретических подходов в социальной психологии интеракционизм тесно связан с социологией. Это направление служит наглядным примером «социологической социальной психологии», в которой связь социальной психологии, философии и социологии является настолько тесной, что между ними практически невозможно провести границу. Основателем интерактивной психологии считается философ Джордж Мид (G. Mead, 1864—1931) (см. фото). На протяжении 40 лет он читал лекции в Чикагском университете и при своей жизни не опубликовал ни одной работы по социальной психологии. Он придерживался «устной традиции» и высказывал свои научные идеи только на лекциях и в процессе непосредственного общения с учениками. Лишь после смерти Мида его ученики опубликовали книги учителя: «Сознание, личность, общество» (1934) и «Философия действия» (1938) и написали вступительные статьи, обобщающие его основные идеи.



2.6.1. Символический интеракционизм

Дж. Мид занимался проблемой происхождения и развития человеческого сознания. Свою теорию он обозначил как «социальный бихевиоризм». Термин «символический интеракционизм» ввел позднее в 1937 г. Герберт Блумер (G. Blumer), его ученик и последователь.

По Миду человек отличается от животных способностью к абстрактному мышлению, формированием представлений о самом себе как о чувственном объекте, включенностью в целенаправленное и моральное поведение. Эти признаки развились как специфическое приспособление человека к потребностям жизни в группах (208, с. 20).

Он проанализировал понятие социальности как проявление взаимоотношения объективного и субъективного, как основополагающий принцип человеческой жизни. Социальность – не какой-то существующий над человеком общественный порядок или общественная структура, она создана человеком, который выступает и субъектом, и объектом социальности.

По мысли Мида, человек социально отзывчив. Он вырабатывает свое Я (self) благодаря социальности. **Self** – это способность воспринимать самого себя как действующее лицо, отражать себя, находить образ своего Я. Природа Я социальна, и Я возникает в процессе осознания собственных и чужих действий. В результате этой мыслительной деятельности формируется такая абстракция, которую Мид назвал «обобщенный другой». Это последний этап формирования индивидуальности. В абстрактном понимании «обобщенный другой» равнозначен обществу. Всю оставшуюся сознательную жизнь человек живет, соотнося свои поступки и мысли с обобщенным другим.

Понятие обобщенного другого необычно и бросает вызов привычным представлениям. С одной стороны, это понятие указывает

на социальную структуру и объективно существующее общество. Но, с другой стороны, оно указывает и на субъективное. Субъект, его self, конструирует обобщенного другого, который в определенной степени представляет собой личное общество. Поэтому понятие обобщенного другого – это и есть связка между индивидом и обществом. Можно выразиться так: объективное общество находится вне сознания, но каждый человек к нему относится субъективно (148; с. 55—56; 150, с. 59—60).

Основные положения символического интеракционизма:

1. Основы человеческого ума и способы его отношений с окружающим миром социальны. Создав язык, человек живет в символическом мире, где может сохранять дистанцию по отношению к другим объектам. Основа общества – не человек как таковой, а проявление человеческой социальности. Сам человек является результатом этой социальности. Благодаря социальности он обретает самосознание и может строить свою жизнь как связную систему. В этом коренится созидательная сила человека.

2. В идее о существовании обобщенного другого имплицитно содержится мысль об универсальной общности. Здесь заложена возможность встречи самых разных людей, несмотря на культурные и языковые различия. Такую возможность создает разговор. Поскольку психический мир людей создается именно в разговорах, есть потенциальная вероятность того, что люди договорятся.

3. Понятие «обобщенного другого» демонстрирует нам деление окружающего мира по крайней мере на две категории – Я и другие. «Обобщенный другой» – это когнитивная структура, созданная нашим сознанием.

4. Самое существенное свойство человека – речь. Способность говорить и обмениваться мыслями с другими людьми делает человека социальным существом. Благодаря своей социальности он создает то, что в психологии называется «Я», становится личностью и приобретает способность воспринимать себя как действующего индивида. Человек по природе социально отзывчив, поскольку его «Я» строится на основе и собственных действий, и действий других людей.

5. Способность осознавать свое «Я» развивается в процессе социальной жизнедеятельности, посредством принятия на себя ролей и отражения отношения к себе других людей. Человек становится

действующим социальным индивидом благодаря реакции других людей на его поведение. Рождение телесного организма – биологично, но происхождение сознания – социально.

6. Способность человека взаимодействовать с другими людьми развивается на основе того, что выражение лица, отдельные движения и действия становятся «значимыми жестами», или «символами». Только человек способен создавать символы, и только тогда, когда у него есть партнер по общению.

7. Для успешного осуществления такой символической коммуникации человек должен обладать способностью «принять роль другого», то есть войти в положение того человека, которому адресована коммуникация. Только при этом условии индивид превращается в личность, в социальное существо, которое способно отнестись к себе как к объекту – сознавать смысл собственных слов, поступков и представлять, как эти слова и поступки воспринимаются другим человеком.

Г. Блумер, профессор социологии Чикагского и Калифорнийского университетов, в своей книге «Символический интеракционизм: проблемы и перспективы» (1969) отмечает, что термин «символическая интеракция» относится к особому виду интеракции. Его особенность заключается в том, что люди интерпретируют цели или определяют действия друг друга, а не просто реагируют на них. Люди ориентируются на значения, которые они придают разным действиям. Интеракция опосредуется использованием символов, их интерпретацией или приданием значения действиям другого. Сформировать значение чего-то – значит выделить нечто из окружения, отделить, придать этому нечто смысл или, по терминологии Мида, превратить его в объект. Объект – это то, что индивид мысленно обозначает. Отличие объекта от стимула заключается в том, что объект не может воздействовать на индивида непосредственно, так как именно индивид придает ему значение.

Поскольку человек формирует значения, то в соответствии с ними он конструирует, или строит, свои действия, а не просто спонтанно совершает их. Индивид формирует значения и интерпретирует их, учитывая предъявляемые к нему социальные требования. Следовательно, *поведение человека не является результатом давления окружающей среды, стимулов, мотивов, социальных установок или*

идей. Оно возникает в результате того, как он интерпретирует эти феномены и преобразовывает их в конструируемые действия.

Конструирование индивидом действий посредством процесса формирования значений всегда происходит в социальном контексте, в группе. Групповое действие принимает форму приспособления индивидуальных линий действий друг к другу. Каждый индивид подстраивает свои действия под действия других, выясняя значения их действий. Это происходит в результате «ролевого взаимодействия», которое предназначено для выравнивания индивидуальных действий при помощи интерпретации и учета действий других людей. Посредством интеракций люди развивают и приобретают общее понимание или определение того, как надо действовать в той или иной ситуации. Эти общие представления дают людям возможность действовать согласованно.

Т. Шибутани (T. Shibutani) отмечает, что данный социально-психологический подход сосредоточен на четырех проблемных областях: социальном контроле, мотивации, межличностных взаимоотношениях и социализации. Он выдвигает следующие положения интеракционизма:

- человеческая природа и социальный порядок являются продуктами коммуникаций. Поведение не может рассматриваться только как ответ на стимулы среды, или как выражение внутренних органических потребностей, или как проявление культурных шаблонов;

- направление поведения человека – это результат взаимных уступок людей, взаимозависимых и приспособляющихся друг к другу;

- личность человека формируется в процессе повседневного взаимодействия с окружающими;

- культура группы состоит из моделей соответствующего поведения, которые возникают в коммуникации и постоянно укрепляются постольку, поскольку люди сообща взаимодействуют с условиями жизни.

«Человеческие существа, – считает Шибутани, – отличаются своей многосторонностью. Он всеядны и, будучи лишены одной пищи, переключаются на другую. Свободно передвигаясь, они легко покидают неблагоприятное окружение. Но главное – они могут

изменять и в известной степени контролировать условия жизни, выращивая для себя пищу, домашних животных, изменяя температуру и развивая систему обмена излишними товарами. Все это оказывается возможным благодаря удивительной способности людей к сотрудничеству. Люди зависят друг от друга в значительно большей степени, чем другие живые существа» (208, с. 27—32).

Символический интеракционизм включает в себя три конкретные теории:

1. Учение о структуре личности.
2. Ролевую теорию.
3. Теорию референтных групп.

2.6.2. Учение о структуре личности

Поведение человека, согласно Миду определяется тремя факторами: структурой личности, ролью, которую играет человек в группе, и референтностью (значимостью) группы. Соответственно формулу поведения можно представить следующим образом:

$$B = f(St + R + Ref),$$

где B – поведение человека; f – функция; St – структура личности; R – роль личности в группе; Ref – референтность группы.

Структура личности состоит из трех компонентов.

Первый компонент – I (дословно – Я) – это импульсивное, активное, творческое, движущее начало личности.

Второй компонент – Me (дословно меня, то есть каким меня должны видеть другие) – это нормативное Я, своего рода внутренний социальный контроль, основанный на учете ожиданий и требований значимых людей, прежде всего «обобщенного другого». Me контролирует и направляет импульсивное I в соответствии с усвоенными нормами поведения в целях успешного осуществления социального взаимодействия.

Третий компонент – **Self** («самость» человека, личность) – представляет собой совокупность импульсивного и нормативного Я, их активное взаимодействие (8, с. 186).

Таким образом, личность в целом – это активное, творческое существо, рождающееся в процессе внутренней (взаимодействие I и Me) и внешней (взаимодействие с другими людьми) интеракции. Личность находится в непрерывном процессе изменений, постоянном диалоге с собой, интерпретации и оценивании ситуаций и действий

других людей. Поведение личности можно объяснить, но предсказать невозможно.

Трехкомпонентная структура личности, разработанная интеракционистами, в какой-то степени перекликается с психоаналитической моделью личности. Можно провести аналогию между импульсивным **I** и подсознательным **Ид**, между нормативным **Me** и сверхконтролем **Я – Суперэго**, между самостью **Self** и личностью по Фрейду – **Эго**. Однако существуют значительные различия в содержательной трактовке структуры личности, которые проявляются прежде всего в функциях каждого структурного компонента. Во-первых, если для Фрейда функция сверх-Я (Суперэго) заключается в том, чтобы подавлять подсознательные инстинкты, то у интеракционистов функция нормативного Я (**Me**) состоит не в подавлении, а в направлении действий личности на достижение успешной социальной интеракции. Если личность (**Эго**), согласно Фрейду, – это поле битвы между Оно (**Ид**) и сверх-Я (Суперэго), то для интеракционистов личность (**Self**) – это пространство для сотрудничества, взаимодействий, построения благоприятных отношений с окружающими. Во-вторых, психоаналитики основное внимание уделяют исследованию внутренней напряженности, конфликтного состояния личности. Интеракционисты же изучают состояния личности, необходимые ей для успешного сотрудничества. Манфорд Кун (M. Kuhn, 1911—1963) поставил перед собой задачу – доказать некоторые теоретические положения Мида эмпирическим путем. Он известен как автор теории «самооценки личности» (self theory) и как создатель теста «Кто Я?». Согласно Куну, если исследователю известна референтная для индивида группа, то возможно предсказать его самооценку и поведение. Кун рассматривал личность как систему социальных установок, сформировавшихся на основе интернализованных ролей. Кун считал, что сущность личности можно определить с помощью ответов на вопрос «Кто я такой?». Он разработал тест, в котором респонденту предлагается дать 20 ответов на этот вопрос. Тест Куна «Кто Я?» часто применяется в социально-психологических исследованиях в разных странах.

2.6.3. Ролевая теория

Понятие «социальная роль» представляет собой сложное образование. Выделяют социологические и социально-психологические аспекты этого понятия. Социологический аспект отражает безличную и нормативную стороны социальной роли, связан с содержанием деятельности личности, с выполнением ею определенной социальной функции. Социально-психологический аспект проявляется при изучении субъективных факторов социальной роли, связан с особенностями восприятия и исполнения социальных ролей. Интерес к глубокому осмыслению социально-психологических механизмов интеракции возник у ученых после следующего эксперимента.

Эксперимент № 1. Проведен Филипом Зимбардо (Ph. Zimbardo) (см. фото) в конце 1960-х гг. Профессор Стэнфордского университета Зимбардо уговорил своих студентов участвовать в следующем эксперименте. Подвал факультета психологии превратили в «тюрьму», в которую поместили группу нормальных, психологически уравновешенных и интеллектуально развитых молодых людей. Простым бросанием монетки Зимбардо разделил их на «заключенных» и «охранников». Эти роли они должны были играть несколько дней. «По прошествии всего лишь шести дней, – пишет Зимбардо, – мы вынуждены были закрыть «тюрьму», ибо то, что мы увидели, оказалось весьма пугающим. И для нас самих, и для большинства испытуемых перестало быть очевидным, где кончаются они сами и где начинается исполнение ими ролей. Большинство молодых людей на самом деле превратились в «заключенных» или в «охранников». Обе группы были уже не в состоянии ясно отличать ролевую игру от собственного Я. Драматические изменения наблюдались почти во всех аспектах их поведения, образе мыслей и чувствах. Менее чем за неделю опыт заключения зачеркнул (на время) все то, чему они научились за целую жизнь, человеческие ценности оказались «замороженными», Я-концепции каждого из них был брошен вызов, а на поверхность вышла самая гадкая, самая низменная, патологическая сторона человеческой природы. Нас обуревал ужас, когда мы видели, что некоторые парни («охранники») относились к другим парням («заключенным») как к бессловесным животным, получая удовольствие от проявления жестокости; в то время как другие парни

(«заключенные») становились подобострастными, дегуманизированными роботами, которых занимали лишь мысль о побеге, проблема личного выживания да растущая ненависть к «охранникам»» (43, с. 850—860). Таким образом, наличие социальных ролей и их огромное влияние на поведение индивида было доказано экспериментально.



Понятие «социальная роль» было введено Мидом, однако он не дал четкого его определения. Классическое определение социальной роли было дано американским социологом Р. Линтоном (R. Linton) в 1936 г. Роль, по его мнению, – это динамический аспект статуса. Индивид в обществе занимает определенный статус, исполняет соответствующую роль. Понятие роли относится к таким ситуациям социального взаимодействия, когда регулярно и на протяжении длительного времени воспроизводятся определенные стереотипы поведения. Конкретные люди играют множество ролей, но конкретная роль – это только отдельно взятый аспект целостного поведения. Линтон также дал социологическую интерпретацию понятия роли, выделив в структуре социальных отношений статусы, то есть определенные позиции и связанные с ними совокупности прав и обязанностей.

Другой американский социолог, Эрвин Гоффман (E. Hoffman), определял социальную роль как осуществление прав и обязанностей, связанных с данным статусом. Более подробно раскрывает понятие «роль» М. Дойч (M. Deutsch), выделяя такие ее аспекты, как представление других людей о том, как должен вести себя индивид, занимающий определенное положение в обществе; собственное представление индивида о том, как он должен себя вести в той или иной ситуации; наблюдаемое поведение индивида, занимающего определенное положение, при взаимодействии с другими людьми.

Таким образом, роль индивида неразрывно связана с его положением в обществе, в группе, с его статусом.

Существует несколько типов ролей:

– *Социальная роль* – определяется местом, которое носитель данной роли занимает в системе общественных отношений.

– *Межличностная роль* – определяется положением индивида в системе межличностных отношений в малой группе.

– *Конвенциональная роль* – определяется общепринятыми представлениями и нормами членов сообщества о том, каково должно быть ролевое поведение.

– *Предписанная роль* – внешне заданная роль, не зависящая от усилий индивида.

– *Достигнутая роль* – роль, полученная индивидом благодаря его личным усилиям.

– *Активная роль* – взаимосвязанные действия, которые индивид активно исполняет в данный конкретный момент времени.

– *Латентные роли* – набор возможных ролей, которые может исполнять индивид. Только одна роль в конкретный момент времени является активной, остальные будут оставаться латентными, но каждая из этих ролей может стать активной в зависимости от вида деятельности и обстоятельств.

Согласно Т. Шибутани, там, где существует четкое разделение труда, вклады, ожидаемые и требуемые от различных участников, могут быть названы *ролями*. Каждый человек играет какую-то роль. Роль, а не индивид, является единицей, подлежащей изучению. То, что делает человек, в значительной мере обусловлено его пониманием своей роли. Поэтому в центре его внимания находится *конвенциональная роль*, полученная как представление о предписанном шаблоне поведения, которое ожидается и требуется от человека в данной ситуации, если известна позиция, занимаемая им в совместном действии.

Роли различных людей находятся в обязательном взаимоотношении между собой. Следовательно, роли определяются как шаблон взаимных прав и обязанностей. *Обязанность* – это то, что человек чувствует себя вынужденным делать исходя из той роли, которую он играет. Другие люди ожидают и требуют, чтобы он поступал определенным образом. Каждый человек обладает также *правами* по

отношению к другим участникам взаимодействия. Его права создают экспектации (ожидания), обращенные к другим участникам, и побуждают их что-то делать. Поскольку все роли взаимосвязаны, то экспектации обязательно взаимодополнительны. То, что составляет право одного партнера, является обязанностью другого, и наоборот.

Т. Шибутани выделяет такие компоненты роли, как игра и принятие. *Игранные роли* заключается в том, чтобы выполнять обязанности, которые налагаются ролью, и осуществлять свои права по отношению к другим. Каждый человек имеет некоторое представление о том, какое поведение будет подобающим как для него самого, так и для других. Игра роли требует организации поведения в соответствии с групповыми нормами. *Принятие роли* требует, чтобы действующий человек представил себе, как он сам выглядит с точки зрения другого. Чтобы сделать вывод о внутренних переживаниях другого, надо, оставаясь самим собой, стать на мгновение кем-то другим, возможно, даже солидаризироваться с ним. Понимая роли других, человек может представить себе, как они будут реагировать на его настоящие или будущие действия.

Упорядоченность повседневной жизни в значительной мере обусловлена тем, что каждый человек последовательно исполняет то одну, то другую конвенциональную роль. Экспектации, которые каждый человек приписывает другим людям, изменяются, когда он переходит от одной роли к следующей. Конвенциональным ролям учатся в организованных группах. Модели подобающего поведения отличаются от группы к группе, от культуры к культуре. Координация усилий участников зависит от того, насколько одинаково они понимают роли друг друга. Там, где нет взаимопонимания, неизбежно возникает конфликт (208, с. 45—50).

Социальное поведение человека направлено на сохранение или повышение его социального статуса. *Статус* – это социальный процесс, поскольку положение конкретного человека в обществе может быть определено только на основе хорошо установленных взаимоотношений между ним и теми, кто занимает другие положения. Независимо от того, насколько высоко положение человека в обществе, существуют обязанности, которые он должен выполнять, и права, которые он может предъявлять. Обязанности, в связи с которыми определяется данная позиция, могут рассматриваться как

личные обязательства. Человек испытывает чувство персональной ответственности за выполнение своих обязательств.

Действия большинства людей направлены на сохранение или повышение своего личного статуса в обществе или в первичной группе. Чтобы сохранить **доверие** окружающих, они идут на значительные жертвы, иногда рискуя навлечь на себя возмущение официальных лиц или даже смерть. Выделяют два типа статуса: социальный и личный.

Социальный статус – положение человека в обществе, уважение, которым он пользуется, престиж, основывающийся на том, к какой социальной категории он относится, как оценивается эта категория в системе социальной стратификации.

Человек сохраняет свой социальный статус, если живет в соответствии с конвенциональными нормами, управляющими поведением людей данной категории.

Личный статус – положение, которое человек занимает в первичной группе в зависимости от того, как оцениваются его личные качества другими членами группы. Представление человека о самом себе поддерживается преимущественно реакциями людей, которых он знает лично. Большинство людей являются членами нескольких первичных групп, которые обеспечивают им поддержку, сочувствие и понимание. Безопасная позиция в такой группе часто становится важнее, чем успех в более широком мире. Иногда, чтобы выполнить экспектации первичной группы, приходится жертвовать своими личными интересами (208, с. 228—354).

Выделяют следующие функции социального статуса:

- регулятивная – способствует процессу коммуникации и взаимодействия людей с целью выработки общественно целесообразных линий совместного поведения;

- стратификационная – обеспечивает распределение людей по уровням и слоям социальной дифференциации общества и групп;

- нормативная – создает конкретный набор предписаний и установок ролевого поведения, или алгоритм поведения;

- атрибутивная – фиксирует социально-профессиональную принадлежность человека, его место и роль в системе отношений;

- ориентирующая – позволяет человеку выделяться в системе социального поведения, отличать себя от других – в соответствии с

этим определять устойчивые формы своего поведения;

– инструментальная – дает человеку возможность использовать свое социальное положение для решения житейских и профессиональных задач, но в пределах закрепленных за данным статусом возможностей, преимуществ и привилегий;

– идентифицирующая – обеспечивает отождествление индивида с определенным набором норм и предписаний, общественно заданных образцов поведения и через них – с определенной социальной группой. Происходит сравнение личностного смысла человека с различными статусами и ролями.

Ученые провели множество экспериментов, доказывающих влияние статуса и роли на поведение человека.

Эксперимент № 2. Американский психолог Ирвинг Джанис (I. Janis) в конце 1950-х гг. провел исследование, посвященное проблеме изменения установок под влиянием исполнения ролей. В эксперименте сопоставлялось изменение установки испытуемого в результате произнесения им импровизированной речи в защиту позиции, к которой он первоначально относился негативно, с изменением установок под влиянием прослушивания или чтения стенограммы уже подготовленной речи с аналогичным содержанием. Выяснилось, что в тех случаях, когда речь была импровизированной, когда испытуемые выстраивали ее сами, тенденция к положительному изменению отношения к чужой и изначально неприемлемой установке проявлялась ярче. Это было верно даже тогда, когда студенты колледжа приводили аргументы в пользу призыва студентов на военную службу (60, с. 118).

Эксперимент № 3. Проведен И. Джанисом и Л. Манном (L. Mann) в 1965 г. Цель: выявить факторы формирования более негативных установок у курильщиков по отношению к курению, добиться того, чтобы они отказались от вредной привычки. Объект: студентки колледжа, каждая из которых выкуривала по крайней мере 15 сигарет в день. Случайным образом их разделили на две группы: группу разыгрывания ролей и контрольную. Каждую студентку из первой группы просили сыграть роль пациентки: она лечится «от сильного кашля, который никак не проходит» и пришла к врачу уже в третий раз, чтобы узнать результаты рентгена легких и анализов. Во время визита она узнает, что у нее обнаружен рак легких и необходима

срочная операция, но даже если операция будет проведена, шансы «на успешный исход» весьма невелики. Она должна немедленно бросить курить. Экспериментатор составил план пяти сцен (тревожное ожидание в приемной врача; разговор, во время которого врач сообщает диагноз; обдумывание новости в то время, как врач звонит по телефону, договариваясь о госпитализации, и т. д.), которые следовало сыграть по возможности реалистичнее, придумав собственные реплики. Затем были разыграны мини-пьесы, в которых экспериментатор играл роль доктора, а испытуемая выступала в роли женщины, узнавшей, что она может умереть из-за курения.

Студентки из контрольной группы не принимали столь активного участия в исполнении этой малоприятной, даже устрашающей роли, а просто прослушивали магнитофонную запись одного из сеансов активной ролевой игры. Они пассивно получали ту же самую информацию, что и студентки из первой группы. В эксперименте проверялась гипотеза: действительно ли исполнение роли оказывает более сильное влияние, чем простое получение информации. Результаты показали, что влияние ролевой игры гораздо сильнее. По сравнению с испытуемыми из контрольной группы участницы ролевой игры выражали более глубокую убежденность в том, что курение вызывает рак легких, и опасение, что оно причинит вред их собственному здоровью. Участницы ролевой игры увереннее сообщали о твердом намерении бросить курить. Конечно, одни слова мало чего стоят, поскольку курение – это привычка, от которой трудно избавиться. Изменились ли у участниц ролевой игры действительные привычки, касающиеся курения? И изменились ли эти привычки сильнее, чем у девушек из контрольной группы? На оба этих вопроса был дан положительный ответ. Результаты опроса, проводившегося через две недели после эксперимента, показали, что студентки из первой группы в среднем за день выкуривали на 10,5 сигареты меньше прежнего. Студентки из контрольной группы ежедневно выкуривали в среднем на 4,8 сигареты меньше, чем прежде. Такие сильные различия кажутся удивительными, тем более что участницы ролевой игры исполняли свою роль менее часа. Еще поразительнее то, что все эти различия сохранились при повторном опросе через полгода (60, с. 119—120).

Ф. Зимбардо и М. Ляйппе (M. Leippe) считают, что столь сильное влияние ролевого исполнения на установки и дальнейшее поведение обусловлено двумя факторами: самоатрибуцией и самоубеждением. Проигрывание роли сопровождается процессами самоатрибуции. Исполнение роли заболевшей раком курильщицы и переживание всех ее мыслей и эмоций способствовали заострению внимания именно на негативных аспектах курения. Эти мысли и эмоции заняли доминирующее положение в размышлениях о себе. Большое значение имело и самоубеждение. Участницы ролевой игры сами выстраивали характер своих героинь, их мысли и реакции на ситуацию. Они создали убедительный образ и сами поверили в его реальность. Так оказалось, что самоубеждение действует гораздо сильнее, чем полученная от других информация.

Выделяют факторы восприятия и выполнения индивидом своей роли:

1. Знание роли, то есть представление о правах и обязанностях, связанных с данной ролью.

2. Умение выполнять данную роль.

3. Интериоризация выполняемой роли – признание индивидом значимости данной роли для него лично.

При возникновении противоречий в системе данных факторов возникает ролевой конфликт.

Ролевой конфликт – это ситуация, в которой индивид, имеющий определенный статус, сталкивается с несовместимыми ожиданиями и оказывается не в состоянии выполнять предъявляемые ролью требования.

Конфликты бывают трех типов:

- межролевые (интерролевые);
- внутриволевые (интраволевые);
- личностно-ролевые.

С *межролевым* конфликтом человек сталкивается, когда несколько выполняемых им одновременно ролей предъявляют к нему несовместимые или трудно совместимые ожидания. Межролевые конфликты вызваны тем, что индивиду одновременно приходится исполнять слишком много различных ролей и поэтому он не в состоянии отвечать всем требованиям этих ролей. Для устранения межролевого конфликта индивиду необходимо освободиться от ряда

ролей, а затрату времени и энергии на выполнение остальных поставить в зависимость от: а) значимости данной роли; б) оценки положительных или отрицательных санкций, которые могут последовать за невыполнение определенных ролей; в) реакции окружающих на отказ от определенных ролей. В качестве примера межролевого конфликта можно привести понятие «маргинальная личность». Такая личность оказывается в ситуации межролевого конфликта в том случае, когда она, являясь членом двух враждующих групп, не может сделать выбор и однозначно идентифицировать себя с одной из этих групп.

С *внутриролевым* конфликтом человек сталкивается в том случае, когда окружающие люди предъявляют к нему как исполнителю конкретной роли противоречивые требования и различные ожидания. Внутриролевой конфликт возникает у него в виде непонимания своего должного ролевого поведения.

Личностно-ролевой конфликт возникает, когда качества, внутренние ценности, стандарты, представления и потребности индивида как личности не соответствуют социальной роли или установленному ролевому поведению.

Многие ученые считают, что одним из важных факторов профилактики ролевых конфликтов является референтная группа.

2.6.4. Теория референтных групп

В понятии «референтная группа» сконцентрирована идея Мида об «обобщенном другом». Согласно Миду человек, стремясь достичь внутреннего единства, интегрировать в единое целое свое мозаичное «Я», соотносит себя с определенной социальной группой. Развитие человека автор рассматривает как процесс, состоящий из трех фаз: а) простая игровая фаза, когда индивид усваивает роль только одного другого; б) сложная игровая фаза, в которой индивид ассимилирует роли и установки нескольких других; в) фаза «обобщенный другой» наступает тогда, когда индивид идентифицирует себя со всей общностью.

Термин «референтная группа» (reference group) был предложен американским социальным психологом Г. Хайменом (H. Hyman) в 1942 г. в исследовании представлений личности о собственном статусе в сравнении со статусом других людей. Автор использовал этот термин для обозначения группы людей, с которой испытуемый сравнивал себя

при определении своего статуса. Самооценка статуса трактовалась Хайменом как зависимая переменная от той референтной группы, которую человек использует в качестве системы отсчета.

Т. Ньюком (T. Newcomb) понимал термин «референтная группа» несколько иначе. Так он обозначал группу, которая мотивирует индивида быть принятым в нее. Стремясь попасть в референтную группу, человек формирует и высказывает такие социальные установки, которые, на его взгляд, считаются в ней общепринятыми. При этом предполагается, что члены референтной группы наблюдают за индивидом и оценивают его. Ньюком проводит различие между позитивными и негативными референтными группами. Под позитивной понимается такая группа, которая мотивирует индивида быть принятым в нее, добиться отношения к себе со стороны других как к равноправному члену группы. Негативной считается такая группа, которая мотивирует индивида выступать против нее, в которой он не хочет проявления отношения к себе как к члену группы (72, с. 198—199).

М. Шериф (M. Sherif) также подчеркивал важную роль референтной группы в превращении ее норм в социальные установки индивидов, в систему отсчета не только для самооценки, но и для оценки явлений социальной жизни, для формирования «картины мира». Он предложил проводить различие между актуальной группой «членства», в которой человек действительно задействован, и референтной группой, к которой индивид может относить себя психологически – сознательно или бессознательно.

Г. Келли выделяет два значения понятия «референтная группа»: мотивирующая группа и эталонная группа. Эталонной референтной группой, по его мнению, обозначается группа, которую индивид использует как точку соотнесения (эталон) при оценивании себя и других. При этом любая оценка индивидом самой референтной группы совершенно не имеет значения. Группа может стать референтной потому, что другие люди сравнивают с ней конкретного индивида. Например, если женщина идет работать манекенщицей и решающим моментом является ее физическая привлекательность, то не имеет значения, как воспринимают ее внешность друзья, женщины из других стран или культур. Референтная группа в данной ситуации будет состоять из других манекенщиц. Иначе говоря, референтной будет та

группа, с которой эту женщину будут сравнивать ее наниматели (72, с. 199—200).

Автор отмечает, что использует термин «референтная группа» для описания двух совершенно разных типов групп. В первом случае группа может высказать индивиду признание или не признавать его. Во втором случае группа служит лишь эталоном для сравнения, который индивид использует для выработки своих оценок. Г. Келли считает, что референтная группа выполняет различные функции в формировании социальных установок индивида. *Первая, нормативная, функция* заключается в установлении и даже навязывании стандартов поведения индивида. Подобные стандарты называются групповыми нормами. Группа выполняет эту функцию, если она в состоянии вознаграждать за конформность или наказывать за неконформность. *Вторая, сравнительная, функция* группы состоит в том, что группа служит эталоном, стандартом, отправной точкой сравнения. Группа выполняет сравнительную функцию, если поведение, установки и другие характеристики ее членов служат индивиду стандартом для формирования оценок и самооценки. Обе функции, нормативную и сравнительную, может выполнять одна и та же группа. Изучение нормативной функции референтных групп решает следующие вопросы:

- какова мотивационная зависимость между индивидом и каждой из его референтных групп;
- насколько он ценит свое членство в данной группе, насколько стремится стать членом группы, в состав которой еще не входит;
- какие мотивы движут его стремлением стать членом группы;
- какие факторы дают возможность члену группы сопротивляться давлению группы и в то же время не быть отвергнутым группой;
- как развиваются в группе нормы поведения;
- какие стандарты и нормы связаны с различными ролями и обязанностями внутри группы;
- какие санкции применяются в группе для достижения конформности;
- какие санкции связаны с уровнем неконформности;
- какие факторы содействуют интериоризации групповых норм.

Изучение сравнительной функции референтных групп предполагает ответы на такие вопросы:

- каким стимулом для индивида является группа сравнения;
- обеспечивает ли эта группа хорошо структурированный и определенный стандарт для сравнения или же это неясный стимул, допускающий различные интерпретации;
- какие факторы воздействуют в процессе самооценки на воспринимаемый индивидом уровень расхождения между ним и групповыми нормами;
- как воздействуют чрезвычайно высокие или чрезвычайно низкие стандарты;
- каков характер тех шкал, по которым проводится сравнение (72, с. 202).

Т. Шибутани отмечает, что понятие эталонной группы служит для обозначения такой группы, реальной или воображаемой, чья система взглядов используется действующим лицом как система эталонов. Для каждого человека существует столь же много эталонных групп, как и каналов коммуникации. Но по степени участия в этих группах индивиды значительно отличаются друг от друга. Люди обычно наиболее чувствительны к взглядам тех, с кем они находятся в прямом и постоянном общении. Но иногда человек идентифицирует себя с настолько аморфной категорией людей, что ее можно рассматривать как воображаемую группу. Примерами могут служить читатели разных газет, общественное мнение, социальный класс и пр.

Существуют индивидуальные различия в том, насколько легко человек переходит от одной эталонной группы к другой. У некоторых людей доминирует единственная картина мира, и они настаивают на определении фактически всех ситуаций с данной точки зрения. Другие могут так часто изменять свои взгляды, что даже близкие не уверены в их точке зрения (208, с. 218—221).

Р. Мертон (R. Merton) определил условия, при которых человек скорее выберет в качестве нормативной референтной группы не группу членства, а внешнюю группу:

1. Если группа не обеспечивает достаточный престиж своим членам, они будут склонны выбирать в качестве референтной группы внешнюю, не членскую группу, которая, на их взгляд, обладает большей престижностью, чем их собственная.

2. Чем больше изолирован индивид в своей группе, чем ниже его статус в ней, тем более вероятно, что в качестве референтной группы

он выберет внешнюю группу, в которой рассчитывает занять более высокий статус.

3. Чем больше социальная мобильность и возможности у индивида изменить свой социальный статус и групповую принадлежность, тем более вероятно, что в качестве референтной группы он будет выбирать группу с более высоким социальным статусом.

4. Выбор индивидом той или иной референтной группы зависит от его личностных характеристик.

Таким образом, в теории референтных групп показано влияние ценностей, установок, норм общества и конкретных групп на самооценку и поведение индивида. Интеракционизм, как социально-психологическая теория, изучает взаимосвязь личности и общества, находящую отражение в представлениях человека о других людях, ролях и статусах личности, референтных группах.

Таблица 2.6. Основные сведения об интерактивной психологии.

Основоположник	Джордж Мид
Последователи	Г. Блумер, Л. Бэрг, Н. Дензин, М. Кун, Б. Мельтцер, С. Моррис, Д. Мэнис, А. Роуз, А. Стросс, Т. Шибутани
Основной подход	Динамика социальной структуры
Основная цель	Выяснить, как социальное взаимодействие влияет на поведение человека
Основные понятия	Интеракция, роль, статус, я-концепция
Понятия	Структура личности: I, Me, Self, референтная группа, ролевой конфликт
Основные теории	учение о структуре личности ролевая теория теория референтных групп

2.7. Гуманистическая психология

Гуманистическая психология объединяет в себе теоретические и практические положения по психологии личности, клинической и социальной психологии. Гуманистическая психология, по мнению К. Холла и Г. Линдсея (С. Hall, G. Lindsey), противопоставляет мрачному пессимизму и безнадежности психоаналитического взгляда на человека, с одной стороны, и роботизации человека, выраженной в бихевиоризме – с другой. Гуманистическая психология смотрит на человека с большей надеждой и оптимизмом. Она верит в то, что любой человек обладает потенциалом здорового и творческого роста. Неудачи в реализации этого потенциала связаны с удушающими и извращающими влияниями воспитания, обучения и пр. Но индивид сможет их преодолеть, если примет ответственность за свою собственную жизнь (201, с. 273). Основным постулатом гуманистической психологии звучит так: *человек рождается на свет как целостный организм, личностью он становится под действием факторов, которые требуют специального социально-психологического анализа.* Грань между миром людей и миром животных пролегает не в системе отношений с действительностью. Эту грань составляет неистребимая потребность человека в самоактуализации, в созидании своего феноменального внутреннего мира. Идеи гуманистической психологии развивали американские ученые А. Маслоу (A. Maslow), Г. Мюррей (H. Murray), К. Роджерс (C. Rogers). В рамках этого направления мы рассмотрим:

- 1) теорию потребностей;
- 2) теорию самоактуализации.

2.7.1. Теория потребностей

Одним из основателей данной теории является известный американский психолог Генри Мюррей (1893—1988). Он создал теорию, которую назвал термином «персонология». Эта наука изучает индивидов во всей их сложности. Мюррей придерживался той идеи, что для адекватной оценки поведения необходим предварительный анализ и точное представление о контексте среды, в котором осуществляется поведение. Важно учитывать прошлое индивида, или его историю, его настоящее и его окружение. Отличительная черта персонологии Мюррея – изучение мотивации. Предложенная им система понятий для описания мотивации нашла широкое применение

в психологической науке. Свои основные идеи он изложил в книге «Explorations in personality» (1938).

Самое главное, что следует изучать в психологии человека, – это преобладающая направленность его активности, считает Мюррей. Он создал самую сложную и тщательно выстроенную систему мотивационных конструктов в современной психологии. Центральным в его теории стало понятие «потребность». Мюррей дает следующее определение:

Потребность – это конструкт (конвенциональная фикция, или гипотетическое представление), который означает силу, действующую в мозге и организующую перцепцию, апперцепцию, интеллектуальную деятельность, произвольные действия таким образом, чтобы имеющаяся неудовлетворительная ситуация изменялась в определенном направлении.

«Каждая потребность характерным образом сопровождается определенным чувством или эмоцией и склонна к определенным формам изменения» (201, с. 202). Мюррей считал, что о существовании потребностей можно судить на основе:

- 1) эффекта, или результата, поведения;
- 2) конкретного паттерна, или способа осуществления поведения;
- 3) избирательного внимания, или реагирования на определенный вид стимульных объектов;
- 4) выражения конкретной эмоции, или аффекта;
- 5) выражения удовлетворения при достижении определенного эффекта или неудовлетворения, если эффект не достигнут.

Мюррей разработал детальную классификацию социальных потребностей, которые, согласно его теории, имеют противоречивый характер и включают два полюса. В зависимости от специфики сложившихся отношений у конкретного человека актуализируется то один, то другой полюс потребности, и тогда в своем поведении он руководствуется более напряженной потребностью. Отношение человека к другим людям выражается в социальных потребностях (табл. 2.7).

Таблица 2.7. Противоречивые социальные потребности.

<p>Потребность в аффилиации, присоединении к группе, дружеских связях с людьми, стремление завоевывать их привязанность, быть верным в дружбе</p>	<p>Потребность в автономии, отказ от сближения с человеком, сопротивление принуждению. Потребность быть независимым и действовать соответственно своим побуждениям</p>
<p>Потребность проявлять уважение к другим людям, восхищаться другими (вышестоящими), поддерживать их, восхвалять, воздавать почести, иметь пример для подражания</p>	<p>Потребность освободиться от регламентированных отношений, от необходимости проявлять к другим людям уважение и интерес. Потребность избавляться, отказываться, игнорировать других (нижестоящих), пренебрегать ими, обманывать их</p>
<p>Потребность в доминировании, контроле над поведением других, стремление играть главную роль в контактах. Потребность влиять на других внушением, соблазном, убеждением, указанием. Потребность разубеждать, ограничивать, запрещать</p>	<p>Потребность в поддержке, подчинении, принятии навязываемой линии поведения, сочувственной помощи ближнего. Потребность быть тем, кого опекают, поддерживают, окружают заботой, защищают, любят, дают советы, кем руководят, кого прощают, утешают</p>
<p>Потребность в достижении успеха, стремление сделать что-то лучше других, настойчивость в устранении помех на пути к цели, преодолении препятствия, достижении высоких показателей, самосовершенствовании, соперничестве и опережении других, реализации своих талантов</p>	<p>Потребность в избегании неудачи, уклонение от трудностей, отсутствие инициативы, избегание унижений, уход от затруднений или избегание ситуаций, в которых возможно унижение, презрение, насмешка, безразличие других. Воздержание от действий с целью избежать неудачи</p>
<p>Потребность оказывать помощь, проявлять заботу, альтруизм – забвение собственных интересов ради интересов другого человека. Потребность проявлять сочувствие и помогать беззащитным в удовлетворении их потребностей; помогать при опасности; кормить, поддерживать, утешать, защищать, опекать, лечить</p>	<p>Потребность защищать и отстаивать свои интересы, эгоизм – превыше всего свои собственные интересы. Потребность компенсировать неудачи и овладевать ситуацией; преодолевать слабость, подавлять страх; смывать позор действиями; искать препятствия и трудности; уважать себя и гордиться собой</p>

Потребность в порядке – стремление к упорядоченности, понятности, четкости взаимоотношений с людьми, избегание сложных, конфликтных отношений. Потребность приводить все в порядок, добиваться чистоты, организованности, равновесия, опрятности, аккуратности, точности	Потребность в игре – предпочтение игровых форм отношений, легкость, загадочность, фантазия в отношениях. Потребность действовать ради забавы, смеяться, шутить; искать расслабления после стрессов в удовольствиях; участвовать в играх, спортивных мероприятиях, танцах, вечеринках, азартных играх
Потребность в покровительстве, ожидание совета, помощи, сочувствия, духовной близости, в самоунижении. Потребность пассивно подчиняться внешним силам. Готовность принять обиду, обвинения, критику, наказание. Готовность подчиняться судьбе, признать свои заблуждения, ошибки, поражения. Готовность искупать вину, обвинять себя, принижать, искать боли, наказания, болезни, несчастья, радоваться им	Потребность в самостоятельности, отпор ущемлению личных интересов. Защита от нападений, критики, обвинений. Замалчивание или оправдание ошибки, неудачи, унижения. Отстаивание своего Эго
Потребность в понимании. Возможность ставить вопросы или отвечать на них, интересоваться теорией, размышлять, формулировать, анализировать, обобщать	Потребность в чувственных впечатлениях, потребность искать их и радоваться им
Потребность в агрессии, возможности силой преодолеть противостояние, сражаться, мстить за обиды, нападать, оскорблять, убивать, противостоять насилем, наказывать	Потребность в сексе. Потребность создавать и развивать эротические взаимоотношения; иметь сексуальные отношения
Потребность в эксгибиции. Потребность производить впечатление, возбуждать, удивлять, очаровывать, развлекать, шокировать, интриговать, забавлять, соблазнять	Потребность в избегании ущерба. Потребность избегать боли, ран, болезней, смерти, опасных ситуаций; принимать предупредительные меры

Таким образом, Мюррей составил список из двадцати потребностей и предложил пять типов потребностей.

Таблица 2.8. Типы потребностей.

I.	Первичные, или висцерогенные, потребности, связанные с физическим удовлетворением (потребность в воздухе, воде, пище, сексе, уринировании и дефекации)	Вторичные, или психогенные, потребности характеризуются отсутствием очевидной связи с органическими процессами или физическим удовлетворением (потребность в приобретении, достижении, признании)
II.	Открытые (проявляющиеся) потребности выражаются в моторном поведении	Скрытые (латентные) потребности проявляются в мире фантазий и сновидений. Существование скрытых потребностей – это следствие образования структур Суперэго, определяющих правильное или приемлемое поведение
III.	Фокальные потребности тесно связаны с определенными объектами среды	Диффузные потребности являются настолько общими, что подходят к любой ситуации
IV.	Проактивные потребности детерминированы изнутри, исходят от личности	Реактивные потребности активируются вследствие каких-то событий в среде, как реакция на них
V.	Модальные потребности направлены на осуществление определенных действий ради самого осуществления	Эффектные потребности направлены на определенное желательное состояние или результат

Все потребности не изолированы полностью друг от друга, они находятся во взаимовлиянии. Потребности, которые, не будучи удовлетворенными, начинают главенствовать над другими, называются доминирующими. Так, в ситуации, когда две или более потребности требуют несовместимых реакций, именно доминирующая потребность (голод, жажда) станет действующей, поскольку ее удовлетворение не может быть отсрочено (201, с. 206—208).

Особое внимание ученые обращают на потребности в аффилиации и достижении успеха. Была установлена следующая закономерность: в развитии потребности аффилиации люди в принципе склонны искать контакты с другими людьми, но в определенных обстоятельствах эта склонность усиливается. Например, был проведен опрос респондентов относительно ряда ситуаций с целью выяснить: в каких случаях они предпочли бы остаться одни, а в каких – в обществе других. Стремление к обществу оказалось выше, чем стремление остаться в одиночестве, в приятных, доставляющих удовольствие обстоятельствах и в обстоятельствах угрожающих (в ситуации опасности, когда тревожно и страшно). Стремление остаться в одиночестве оказалось сильнее в неприятных обстоятельствах и в обстоятельствах, требующих сосредоточенности.

В дальнейшем А. Хилл (A. Hill, 1987) предположил, что люди стремятся к обществу других по следующим четырем причинам:

- чтобы, сравнивая себя с другими, избавиться от неуверенности в себе;
- чтобы получить положительную стимуляцию посредством интересного живого общения;
- чтобы добиться внимания и похвалы;
- чтобы получить эмоциональную поддержку (139, с. 373).

Другой американский психолог, Абрахам Маслоу (1908—1970), предложил стройную иерархию потребностей по степени их значимости для человека.

Первый уровень – *физиологические потребности*. Это низший, но самый значимый для человека уровень потребностей (в пище, воздухе, отдыхе и пр.). Если эти потребности актуализированы, но не удовлетворяются, то и все остальные потребности не имеют значения, поскольку нарушается регуляция работы организма человека.

Второй уровень – *потребности в безопасности*. Сюда входят потребности в защите от лишений, физических угроз и опасностей со стороны окружающей среды. Если эти потребности актуализированы, но не удовлетворяются, то нарушается регуляция психической деятельности человека, возникают страх, фрустрация и пр.

Третий уровень – *социальные потребности*. К ним относятся потребности в принадлежности к группе, в теплых взаимоотношениях с людьми, во взаимной помощи и поддержке, в любви и дружбе. Если эти потребности актуализированы, но не удовлетворяются, то нарушается регуляция социальной деятельности человека.

Четвертый уровень – *личностные потребности*. Они носят двойственный характер и чрезвычайно сложны. Во-первых, человек нуждается в самоуважении, которое часто связано с совершенным овладением какой-либо деятельностью. Так формируется потребность в уверенности в своих силах, возможностях, способностях, знаниях, в независимости от других людей, в успехах и достижениях в работе.

Во-вторых, человек нуждается в уважении со стороны других людей, в высокой оценке ими его деятельности, в признании другими его репутации, авторитета, статуса, заслуг. Если эти потребности актуализированы, но не удовлетворяются, то нарушается регуляция поведения личности: человек не в состоянии действовать как личность, значимая для других людей.

Пятый уровень – *потребность в самоактуализации*. Это, по выражению Маслоу «потребность стать тем, кем данный человек способен стать» – потребность реализовать свои собственные потенциалы, продолжать саморазвитие, заниматься творчеством. В отличие от других уровней потребностей, которые могут быть удовлетворены, потребность в самоактуализации никогда не бывает удовлетворена полностью. Эта неудовлетворенность является следствием нереализованных возможностей человеческого духа. Будучи однажды приведен в движение, дух способен бесконечно и безгранично развиваться и творить. Если данная потребность актуализирована, но не удовлетворяется, то нарушается регуляция творческой деятельности и человек не в состоянии работать как творец, созидатель.

Между иерархией потребностей и возрастом человека существует взаимосвязь. Каждый уровень потребностей соотносится с

определенным периодом жизни. Физиологические потребности и потребности в безопасности имеют первостепенное значение в младенческом возрасте. По мере роста и развития ребенка все более важными становятся для него социальные потребности. По достижении человеком зрелости его деятельностью, как правило, руководят личностные потребности. Если он добивается успеха и удовлетворяет эти потребности, то в последующих периодах жизни наиболее значимой становится потребность в самоактуализации. Однако успеха в жизни (имеется в виду его субъективное понимание) добивается далеко не каждый, соответственно пятый уровень потребностей выражен не у всех (152, с. 215—217).

2.7.2. Теория самоактуализации

А. Маслоу (см. фото) предложил идею самоактуализации. Гуманистическая психология рассматривает самоосуществление индивидуальности как неповторимое единичное явление, выпадающее на долю только самоактуализирующихся личностей. Главная задача исследований Маслоу заключалась в выявлении личностных черт таких людей. Маслоу считал, что самоактуализирующиеся личности составляют ничтожное меньшинство (около 1 %) населения мира и представляют собой образец психически здоровых и максимально выражающих человеческую сущность людей. Такие люди разительно отличаются от подавляющего большинства. Он описал особенности самоактуализирующихся людей:



1. Более адекватное восприятие действительности, свободное от влияния актуальных потребностей, стереотипов и предрассудков, интерес к неизведанному.

2. Принятие себя и других такими, какие они есть, отсутствие искусственных, защитных форм поведения, неприятие такого

поведения со стороны других.

3. Спонтанность проявлений, простота и естественность. Такие люди соблюдают установившиеся ритуалы, традиции и церемонии, но относятся к ним с должным юмором. Это не автоматический, а сознательный конформизм на уровне внешнего поведения.

4. Центрированность на проблеме. Самоактуализирующиеся люди заняты обычно не собой, а своей жизненной задачей, или миссией. Они стремятся выполнить свое предназначение, соотносят свою деятельность с универсальными ценностями, склонны рассматривать ее с точки зрения вечности, а не текущего момента. Все они в какой-то степени философы.

5. Склонность к одиночеству и позиция отстраненности по отношению ко многим событиям, в том числе событиям собственной жизни. Это помогает им относительно спокойно переносить неприятности и менее подвергаться внешним воздействиям.

6. Автономия и независимость от окружения, устойчивость под воздействием фрустрирующих факторов.

7. Свежесть восприятия, нахождение каждый раз нового в уже известном.

8. Вершинные переживания, характеризующиеся ощущением исчезновения собственного «Я».

9. Чувство общности с человечеством в целом.

10. Дружба с другими самоактуализирующимися людьми. Узкий круг людей, отношения с которыми весьма глубокие. Отсутствие проявлений враждебности в межличностных отношениях.

11. Демократичность в отношениях, готовность учиться у других.

12. Устойчивые внутренние нравственные нормы. Самоактуализирующиеся люди ведут себя нравственно, они остро чувствуют добро и зло, ориентированы на цели, четко разграничивают средства и цели.

13. Философское чувство юмора. Самоактуализирующиеся люди относятся с юмором к жизни в целом и к самим себе, но никогда не считают смешной чью-либо ущербность или невзгоды.

14. Креативность, не зависящая от того, чем человек занимается, и проявляющаяся во всех действиях такой личности.

15. Нонконформизм, но и не склонность к бездумному бунтарству. Они не принимают безоговорочно ту культуру, к которой принадлежат.

Достаточно критично относятся к своей культуре, выбирая из нее хорошее и отвергая плохое. Они не идентифицируются со всей культурой, ощущая себя в большей степени представителями человечества в целом, чем представителями своей страны. Поэтому они нередко оказываются в изоляции в той культурной среде, которую не желают принять (173, с. 94).

Ученые, работающие в русле гуманистической психологии, создали специальные тесты, определяющие мотивацию достижений успеха и избегания неудачи, мотивацию аффилиации (Г. Мехрабиан), а также тест на самоактуализацию личности (Э. Шостром).

Карл Роджерс (1902—1987) был основателем теории и практики *недирективной терапии*. Главное положение Роджерса: процесс изменений в личности начинается тогда, когда клиент видит безусловное положительное отношение к себе со стороны терапевта и эмпатическое понимание своей системы ориентации. У клиента возрастает осознание своих истинных чувств и переживаний, его Я-концепция становится более конгруэнтной. В структуре личности, по мнению Роджерса, существуют два основных конструкта: «организм» и «Я-концепция». В организме, рассмотренным с психологической точки зрения, сконцентрирован опыт переживаний. Вся совокупность переживаний образует *феноменальное поле*, которое представляет собой индивидуальную систему ориентации, о которой знать может только сам человек. Поведение человека зависит от феноменального поля (субъективной реальности), а не от стимульной ситуации (внешней реальности). В каждый данный момент феноменальное поле образуется сознательными и бессознательными переживаниями. Часть феноменального поля постепенно дифференцируется и образует «Я-концепцию». У личности есть только одна ведущая мотивирующая сила – стремление к самоактуализации и одна цель в жизни – стать самоактуализирующейся личностью (201, с. 273—285).

Таблица 2.9. Основные сведения о гуманистической психологии.

Основоположники	Г. Мюррей, А. Маслоу, К. Роджерс
Последователи	У. Дик, К. Дюбуа, Х. Мак-Кил, Д. Мак-Киннон, К. Морган, С. Розенцвейг, Н. Сэнфорд, С. Томкинс, Р. Уайт, Э. Шостром Э. Эриксон
Основной подход	Холизм – целостный подход к личности
Основная цель	Выяснить механизмы развития личности
Основные понятия	Личность
Понятия	Потребности, мотивация, самоактуализация
Основные теории	теория потребностей теория самоактуализации

Резюме

В XX в. социальная психология стала одной из самых значимых социальных наук, объясняющих поведение людей, их взаимоотношения. Описанные в данной главе подходы не отражают всего многообразия объяснительных теорий, но показывают, как социальные психологи с разных точек зрения начали изучать и рассматривать поведение людей, как стремились объяснить наиболее сложные вопросы и социальные проблемы современности.

В рамках бихевиоризма социальные отношения людей впервые были рассмотрены как взаимодействие и обмен, в которых существуют затраты и выгоды. Обмен будет повторяться, пока выгоды превышают затраты, причем вознаграждения и потери могут быть не только материальными, но и психологическими.

В психоаналитической теории ученые обратились к изучению межличностных отношений и обнаружили, что личность стремится отождествлять себя с другими людьми. Ребенок с первого дня жизни является частью межличностных связей и на протяжении остальной жизни остается включенным в социальное взаимодействие. Личность создается не столько внутриспсихическими процессами, сколько межличностными.

Теория поля К. Левина практически полностью посвящена человеческим отношениям, направлена на выяснение динамики взаимосвязи личности и общества. В группе человек чувствует себя принятым и принимающим, пользующимся доверием и доверяющим, окруженным заботой и заботящимся, получающим помощь и помогающим. Левин утверждал, что легче изменить людей, собранных в группу, чем изменить каждого из них в отдельности. Несомненным достижением стало описание различных стилей руководства и

экспериментальное доказательство того, что авторитарное и демократическое общество – это определенные стили отношений между людьми и принятые в обществе способы управления.

Дж. Морено впервые предложил рассматривать общество как систему отношений и создал простой и надежный метод их измерения – социометрический тест. Он использовал методы социометрии не только при изучении групп, но и при формировании состава жителей из переселенцев во вновь создаваемых городах послевоенной Америки и Европы. Основные понятия социометрии не утратили своей актуальности и сегодня, особенно в связи с введением понятия социального капитала, основой которого стали именно сети доверительных отношений между людьми, основанных на честности и справедливости. Так появляется возможность использования теоретико-методического арсенала социометрии для исследования психологических аспектов социального капитала групп и коллективов, общин и сообществ.

Когнитивное направление впервые обратилось к таким ментальным образованиям, как установки и ценности, и изучало их влияние на поведение человека в обществе. Наиболее важным результатом когнитивных исследований для психологии человеческих отношений стало понимание ментальных различий между людьми, приводящих как к согласию, так к конфронтации в обществе. Большая заслуга когнитивной психологии – констатация того факта, что под воздействием некоторых ситуаций люди порой начинают действовать вопреки своим убеждениям.

Огромный вклад в развитие психологии человеческих отношений внесла интеракционная теория Дж. Мида. В центре внимания оказались социальное взаимодействие и референтные отношения, влияющие на поведение человека. В отличие от бихевиоризма, изучавшего, как поведение воздействует на человека, представители символического интеракционизма рассматривали, как взаимодействие людей формирует поведение. Особым достижением стала ролевая теория и разработка структуры личности и Я-концепции.

Гуманистическая социальная психология внесла вклад в понимание мотивации человеческого поведения, в стремление индивидов к объединению с другими людьми (аффилиация), объяснила стремление людей к самоактуализации.

Все рассмотренные нами подходы, так или иначе объясняющие природу поведения человека, сталкиваются с феноменом социальности. Все подходы тесно связаны друг с другом, испытывают взаимное влияние. В XX в. в социальной психологии сформировался основной принцип объяснения поведения человека: социальное поведение является результатом отношений между людьми, постоянного взаимодействия между индивидом и группой в постоянно изменяющихся ситуациях. Сегодня мы утверждаем: не только ситуация влияет на поведение человека, но и человек силой своей личности и нестигаемой волей способен изменить ситуацию в свою пользу.

Часть 2 Социальная психология личности

Глава 3 Рождение социального «Я» человека

Человек существует не иначе как воплощенным в разных людях, а люди человечны в той мере, в какой им удастся реализовать в себе характерные черты Человека.

*Ж. Бешлер, современный
французский философ*



Истории не известна точная дата появления первых людей. Ее трудно определить, поскольку эволюция человека то шла вперед стремительными скачками, то на долгие периоды консервации опыта замирала. Палеоантропологические раскопки супругов Лики (Leakey) в ущелье Олдувай, начатые в 60-е гг. XX в., показали, что первые люди

появились в Африке приблизительно 3,5 млн лет тому назад. Эти первые *Homo erectus* вместе с австралопитеками и найденными в 2003 г. в Индонезии низкорослыми гоминидами существовали параллельно, и не факт, что они были единственными предшественниками современного человека. Так или иначе, первоначально они жили в тропической зоне, а затем постепенно заполнили зоны умеренного климата. Но каким бы образом ни развивались события человеческой истории, исследования доказывают, что люди всегда жили сообществами и никогда в одиночку. Поэтому и социальные качества личности первых людей формировались на протяжении миллионов лет под воздействием необходимости постоянного взаимодействия с родственниками и соплеменниками. По мнению Л. С. Выготского (см. фото), психологическое развитие есть развитие социальное, обусловленное средой, так как в этом процессе человек изменяет не свои естественные органы, а совершенствуется за счет развития особых технических «вспомогательных средств» мышления и поведения, которые не могут быть иначе реализованными, кроме как в социальном контексте. «Историю человеческой памяти невозможно понять без истории письма, как историю человеческого мышления – без истории речи. Стоит только вспомнить социальную природу и происхождение всякого культурного знака, чтобы понять, что психологическое развитие... есть развитие социальное» (42, с. 12).



Для социальной психологии важно установить, какие качества личности и сообществ формировались за счет взаимодействия с другими людьми, каким образом развитие взаимоотношений, изменение их формы и содержания (например, переход от совместной охоты и распределения добычи к трудовой кооперации и пониманию общего выигрыша) воздействовали на последующее развитие

личности и группы. Сообществами живут многие животные и даже насекомые. Пчелы и муравьи имеют очень сложную структуру организации и выполняют поразительные по сложности и качеству строительные работы. В пчелиных семьях явно присутствует иерархия и четкое распределение обязанностей. Их эффективность при выполнении работ настолько очевидна, что заставляет предполагать наличие средств коммуникации, которые пока не изучены. Вместе с тем известно, что поведение пчел регулируется инстинктом, они рождаются уже с готовыми основными умениями. Главное же отличие человека заключается в том, что он рождается абсолютно беспомощным. Он долго остается в этом состоянии, требуя постоянного ухода, который обеспечивается за счет социальной организации.

3.1. Социальное «Я» человека – продукт эволюции

Начало изучению социального поведения животных и людей с точки зрения теории эволюции было положено в 1960-е гг. работами биологов-эволюционистов. Они считали, что социальное поведение людей нельзя объяснить только ролевыми теориями и культурными нормами. При этом *социальная биология* сосредоточена на эволюционных причинах поведения и подразумевает, что поведенческие реакции имеют жесткое генетическое управление. В отличие от нее *эволюционная социальная психология* делает упор на изучении психологических механизмов и гибкости реакций в заданном генетикой адаптивном поведении людей.

В основе эволюционной социальной психологии лежит теория Ч. Дарвина и его базисный принцип естественного отбора, который обеспечивает успешность репродукции, то есть появление и обеспечение выживания каждому следующему поколению животных и людей. Эволюционисты занялись описанием адаптивных признаков поведения животных и обнаружили, что на естественный отбор оказывают большое воздействие природные условия. Те животные, а позднее и люди, которые в условиях сурового климата, наличия большого количества хищников или периодически повторяющегося голода способны обеспечить жизнеспособность потомства, более приспособлены к жизни, чем их конкуренты. Ученые пришли к выводу, что с эволюционной точки зрения действия отдельного человека направлены не столько на выживание его самого, сколько на выживание его *генотипа*. Так постепенно у животных и людей сложилось *просоциальное поведение*, которое позволяет популяции выжить, несмотря на угрозы окружающей среды.

3.1.1. Просоциальное поведение

Пока эволюционисты не обратили внимание на адаптивное поведение животных, было не совсем понятно, каким образом такой явно «эгоистический» процесс, как естественный отбор, при котором некоторые индивиды оставляют больше потомства, чем другие, мог привести животных (и людей) к сотрудничеству и взаимопомощи. Социальные психологи-эволюционисты назвали такое поведение «просоциальным».

Просоциальное поведение – это сформировавшееся в процессе эволюции поведение людей, направленное на благо другого человека в

условиях выбора – оказывать помощь или нет.

Просоциальное поведение предполагает оказание помощи другим без ожидания ответной благодарности. Такое поведение называют еще альтруистическим. Наверняка каждый из вас хотя бы один раз наблюдал, как на улице падает незнакомый человек и окружающие бросаются к нему, чтобы помочь встать. Не рассуждая и не задумываясь, мы бросаемся на помощь попавшему в беду ребенку. Почему мы так поступаем? Эволюционная социальная психология выявила условия, при которых следует ожидать «помогающего поведения». А поскольку в сообществах животных и людей присутствуют не только взаимопомощь, но и конкуренция и соперничество, психологам также предстояло определить их значение для выживания индивидов и групп.

3.1.2. Отношения взаимопомощи и альтруизм

Первым, кто пришел к выводу о том, что поведение, основанное на сотрудничестве и общей цели, имеет огромную ценность для выживания многих биологических видов, был Петр Алексеевич Кропоткин (см. фото). Существует множество свидетельств кооперативного поведения у некоторых общественных насекомых, таких как термиты, муравьи и пчелы, однако менее известно, что и у шимпанзе встречается тип поведения, который можно назвать альтруистическим. Вот как это происходит: «Два шимпанзе помещены в соседние клетки, – пишет Кропоткин, – причем у одного есть пища, а у второго – нет. Обездоленный шимпанзе начинает попрошайничать, и его собрат неохотно передает ему из своего рациона. В определенном смысле именно то, что он делает это *неохотно*, придает особую важность поступку: ясно, что второму шимпанзе нравится пища и он с большим удовольствием оставил бы ее себе всю. Отсюда, соответственно, следует, что этот позыв поделиться действительно может иметь более глубокие корни» (81).



Существуют различные уровни альтруизма. Первоначально люди оказывали помощь детям, своим родственникам или членам своего племени. По мнению ученых, изучавших поведение животных, живущих небольшими популяциями и состоящих в кровном родстве, естественный отбор должен был закреплять гены, управляющие некоторыми видами альтруистического поведения, такими как, например, спасение тонущего ребенка. Но на самом деле альтруистическое поведение – это такое поведение, которое выгодно всей группе или популяции в целом, потому что обеспечивает ее выживание даже в случае смерти отдельных особей, пожертвовавших собой. Так, крик, предупреждающий об опасности, приносит пользу всей стае, хотя усиливает непосредственную опасность для того, кто кричит. Впоследствии ученые, исследовавшие наследственность и гены, пришли к выводу, что гены, которые формируют органы и поведение, способствующее адаптации, у последующих поколений встречаются чаще.

Одним из видов просоциального поведения у людей является также доброта, которая направлена на то, чтобы принести пользу другому человеку. Особенно ценится щедрость и доброта людей, не ожидающих награды за свои поступки. Эта доброта особенно хорошо заметна у людей по отношению к своим и чужим детям, к тем, кто болен и нуждается в нашем участии. Когда нам говорят, что болен наш знакомый, но не близкий друг, мы автоматически невербально реагируем мимикой сочувствия и обеспокоенности. Мы все проявляем доброту, даже не задумываясь над своими поступками, именно потому, что она естественна и *генетически обусловлена*.

Следует заметить, что наиболее важные с точки зрения естественного отбора качества живых существ формируются в ходе эволюции. Мы можем наблюдать *самопожертвование* муравьев, защищающих свой муравейник ценой собственной жизни, невероятное чувство *доверия* к вожакам у стадных животных, *бескорыстную помощь* пострадавшему со стороны дельфинов. Причем поведение последних распространяется не только на сородичей, но и на других живых существ. Известны случаи, когда дельфины помогали тонущим людям. В процессе эволюции развились множество моделей поведения, которые обеспечивают выживание. Так, в случаях опасности и предупреждающего сигнала от вожаков все стадо бросается бежать, не раздумывая и не рассуждая, поскольку если маленькая антилопа будет размышлять над надежностью поданного сигнала, она неминуемо рискует быть съеденной хищником.

Таким образом, к просоциальному поведению относятся помогающее поведение, альтруизм и доброта как наиболее естественные проявления человека, сложившиеся в процессе эволюции и обеспечившие выживание вида *Homo sapiens*. Альтруизм и взаимопомощь направлены на выживание генотипа сообщества в целом, а не отдельного индивида.

Альтруизм – это бескорыстное и нерассуждающее поведение по оказанию помощи тем, кто в ней нуждается.

Альтруизм, так же как и совесть, связан с эмоциональными переживаниями индивида, и поэтому следует говорить о нерассуждающем поведении. Именно эти генетически обусловленные качества людей используют современные преступные организации, например организаторы групп, просящих милостыню. Даже отчетливо понимая, что за спиной несчастных людей стоят преступники, социально нормальные люди не могут не помочь старикам, кормящим матерям и детям, поскольку их поступками руководят эмоции. Поэтому понятия «альтруизм» и «совесть» в социальной психологии означают ту группу эмоций, которые побуждают человека совершать поступки, лично ему невыгодные, а подчас и опасные, но приносящие пользу всему сообществу в целом.

3.1.3. Сотрудничество и конкуренция

Эволюционная теория натолкнула исследователей на важную проблему человеческого выживания в сообществе. С одной стороны,

принцип естественного отбора диктует необходимость совместных действий и *сотрудничества*, чтобы обеспечить выживание рода, а с другой – явно присутствует конкуренция, особенно в брачных отношениях. Сегодня ученые считают, что *конкуренция* между самцами направлена на улучшение признаков вида и его развитие, потому что в конкурентной борьбе побеждает сильнейший. Получается, и сотрудничество, и конкуренция, а также другие врожденные паттерны поведения необходимы. Уместность их применения обусловлена задачами успешного выживания в сообществе животных, а в человеческом сообществе определяется ситуацией развития.

Эволюционные психологи убеждают, что психические структуры, равно как и физиологические, были выработаны естественным отбором для обеспечения выживания и размножения. Значительную роль здесь сыграла необходимость поиска партнера. Так, Р. Трайверс (R. Trivers, 1971) выдвинул гипотезу о причинах особенного поведения самцов и самок у животных, мужчин и женщин в человеческих сообществах. Он оттолкнулся от наблюдения Дарвина, который указывал на большие размеры самцов и их бойцовские качества как прямое или косвенное следствие соперничества за самок. По мнению Трайверса, половое несоответствие вызвано необходимостью двух разных путей адаптации, двух стратегий репродуктивности у полов. Самки после спаривания длительное время вынашивают плод, а затем, после появления потомства, должны заботиться о нем. Самцам же для нового спаривания нужно выработать только дополнительную сперму. Трайверс предложил термин «родительский вклад», который объясняет половое поведение животных (139, с. 55). Самки, во-первых, более разборчивы в выборе партнера для спаривания, так как в случае неудачи они теряют свое репродуктивное время, а во-вторых, их родительский вклад в обеспечение выживания детенышей, как правило, более значителен, чем у самцов. Вместе с тем в случае, когда для выращивания потомства нужны равные усилия обоих родителей (например, у многих видов птиц), то соперничество между самцами снижается. Более того, у некоторых видов птиц именно самцы делают более весомый родительский вклад, высиживая птенцов. У этих птиц самки брачуются с несколькими партнерами, возникает так называемая полиандрия.

Родительский вклад – такое поведение одного или обоих родителей, которое обеспечивает лучший уход и выживание потомства.

Исходя из данных наблюдений за брачными отношениями у животных и птиц, было проведено исследование репродуктивного поведения у людей. Средний мужчина в течение своей жизни вырабатывает триллионы сперматозоидов, которые биологически обходятся гораздо «дешевле» женских яйцеклеток. Пока женщина вынашивает ребенка, мужчина имеет возможность продолжать распространять свои гены. Поэтому женщины вынуждены быть более разборчивыми в выборе своих партнеров, которые могли бы обеспечить и их самих, и будущее потомство. Эволюционисты утверждают, что именно это обстоятельство сформировало стремление мужчин к количеству, а женщин – к качеству. С точки зрения эволюционной теории мужчины сохраняют свои физические преимущества в силе, весе и росте (в среднем), потому что физически или психически доминантные представители были более успешными на протяжении тысячелетий в отношениях с противоположным полом.

Поскольку в выращивании потомства участвуют оба родителя, брачные отношения между мужчиной и женщиной сохраняются долго. В большинстве индустриально развитых стран брак принимает форму устойчивых парных отношений между мужчиной и женщиной, что называют *моногамным* браком. Но поскольку мужчины гораздо крупнее женщин, ученые предполагают, что в ходе эволюции имело место соперничество и период многоженства, *полигамия*. Во многих культурах и сегодня разрешается иметь больше одной жены. Но есть и обратное явление. В Азии, в некоторых районах Индии и Непала до сих пор существует *полиандрия*, когда у нескольких братьев может быть только одна жена. Так, в процессе эволюции и развитии социальных отношений в человеческих сообществах появилась конкуренция.

Соперничество и конкуренция – это эволюционно оправданное поведение людей, которое направлено на повышение качества репродукции генов у новых поколений.

Соперничество и конкуренция в человеческом сообществе возникают так же, как и в мире животных, в связи с брачными отношениями и в борьбе за контроль над территорией как источником

пищевых ресурсов. Самец должен доказать свою состоятельность как партнера, способного обеспечить защиту и выживание потомства. И если в брачных драках животные стараются не наносить смертельных ударов сопернику (хотя есть исключения), то в битвах за территорию поединки идут не на жизнь, а на смерть и встречаются гораздо чаще.

Соперничество и конкуренция требуют от животных *агрессивности*. Интересное предположение высказал французский социальный философ Жан Бешлер, отметивший, что в детском возрасте все млекопитающие агрессивны. «По всей вероятности, есть какой-то биологический механизм, позволяющий держать наготове некоторое количество энергии, достаточное для ответа на раздражения среды – в случае необходимости актами агрессии против слишком дерзких соперников или для отражения угрозы хищников. Когда среда не предоставляет случаев израсходовать эту энергию на цели, для которых она предназначена, она не всегда затухает или рассеивается, а, так сказать, «прокисает», превращаясь из агрессивности в сварливость. Этот механизм, весьма заметный в сообществах млекопитающих и бросающийся в глаза у антропоидов, делает человека существом, склонным к ссорам» (26, с. 21). Позднее мы подробно остановимся на проблеме агрессивности и деструктивного поведения.

Руководствуясь теорией Трайверса, Д. Басс (D. Buss, 1995) и его сотрудники провели исследование свыше 10 тысяч человек всех рас и религий на пяти континентах. По результатам исследования, мужчины везде предпочитают привлекательные физические качества женщин, то есть молодость и здоровье, которые «обещают» высокую продуктивность. Женщины, в свою очередь, предпочитают материально обеспеченных мужчин с высоким статусом в обществе, которые способны защитить их и потомство. Это позволило Бассу утверждать, что и «сегодня мы разделяем симпатии наших удачливых предков» (101, с. 243).

Принципы конкуренции и сотрудничества наиболее важны для понимания всех форм социального взаимодействия современных людей. Стремление к сотрудничеству эволюционисты объясняют особенностями того же репродуктивного поведения, когда для выращивания потомства нужны долговременные усилия обоих родителей, а в человеческих сообществах – и помощь других членов

группы. Кроме того, многие виды охоты у хищников требуют сотрудничества и кооперации усилий. Так, у львов, волков и других животных, которые живут стаями, существует принцип «справедливого» распределения добычи. После удачной охоты, например, у волков, добыча в соответствии с представлениями о справедливости распределяется как среди тех, кто участвовал, рискуя жизнью, в охоте, так и среди тех, кто в силу возраста, болезни или особого статуса (например, статус защитника у львов) не участвовал. Этот же принцип справедливого распределения существовал и у первобытных людей и особенно долго сохранялся в племенах охотников-собирателей Евразии и Северной Америки.

Сотрудничество – это кооперирование усилий двух и более индивидов для достижения взаимной выгоды.

Сотрудничество лежит в основе социального поведения людей, так как именно кооперация усилий позволяет не только выживать, но и создавать дополнительные ресурсы, которые могут быть использованы всем сообществом для повышения качества жизни. **Умение договориться** о кооперации сил и ресурсов давало дополнительные шансы на выживание тем племенам, которые раньше других освоили принцип сотрудничества.

Сотрудничество и кооперация усилий стимулируются различными факторами. Наиболее значительный – *внешняя угроза*, которая заставляет объединяться даже вчерашних врагов. К сотрудничеству приводят и *экстраординарные цели*. Это происходит тогда, когда цель, требующая совместных усилий, например строительство пирамид в Древнем Египте или возведение Великой Китайской стены, сводит на нет различия между людьми.

Однако сотрудничество без конкуренции приводит к феномену *социальной лени*, о которой более подробно будет рассказано в связи с психологией малых групп.

Таким образом, наблюдения за представителями животного мира, исследования человеческих сообществ примитивных людей позволили психологам-эволюционистам утверждать, что многие современные модели поведения, в том числе помогающее поведение, альтруизм, жертвенность, брачно-супружеские отношения и уход за потомством, сотрудничество и конкуренция, сформировались в ходе эволюционного развития и являются обязательными для выживания

человека как вида. И если альтруизм обеспечивают выживание вида, то конкуренция направлена на улучшение его качества.

3.1.4. Загадка эволюции

Эволюция разрешила дилемму человеческого развития, создав существо, чей мозг развивается уже после рождения. [1] И это уже принципиально иной мозг, чем у животных, поскольку в нем генетическая информация, определявшая инстинктивное поведение, сменилась **индивидуальной способностью к обучению**. Потенциал такого мозга значительно выше в связи с тем, что дает возможность адаптироваться к изменениям окружающей среды. Именно эта способность человека приспособляться к постоянным изменениям определила все дальнейшие эволюционные успехи людей. Именно они и сегодня питают наш оптимизм по отношению к будущему человечества.

При рождении ребенку нужно пройти через отверстие материнском таза, диаметр которого ограничивает размеры черепа. В ходе эволюции человека прямоходящего (*Homo erectus*) возникло противоречие между быстро увеличивающейся головой и мозгом и важным умением быстро бегать, чтобы спастись в случае опасности. Хожание на задних конечностях сузило таз праженщин и лишило их свойственной обезьянам способности рожать большеголовых детенышей. Поэтому подъем на задние конечности (появление прямоходящего питекантропа) привел к тому, что детеныши стали появляться на свет с непрочным черепом и незрелой нервной системой. Этому черепу предстояло сильно и долго увеличиваться уже после рождения. С другой стороны, вследствие подъема на задние конечности и освобождения передних детеныши в момент рождения оказались неспособными ходить. Матерям предстояло долго носить их на руках, тогда как у наших четвероногих предков детеныш способен ходить почти с момента рождения. Эти согласованные друг с другом постепенные следствия роста больших полушарий все больше усиливали зависимость потомства от наличия прочных социальных отношений взаимопомощи внутри стаи, рода, семьи, племени.

Другим удивительным результатом полной беспомощности человека в момент рождения стала *необходимость социальной организации, наличия разнообразных отношений между людьми*. Полная и долгая зависимость ребенка от матери обуславливает

появление таких социальных отношений, которые бы обеспечили выживание и матери, и ребенка. Помощь других нужна матери и в момент родов, и позже, когда мать не в состоянии добывать для себя пищу самостоятельно. Следовательно, кто-то должен дать ей пищу, не ожидая ответной услуги и благодарности, то есть проявить полное бескорыстие, тот самый альтруизм. «Естественно, – пишет Кропоткин, – что среди очень многих человекоподобных видов, с которыми человек находился в борьбе за жизнь, выжил тот вид, в котором было сильнее развито чувство взаимной поддержки, тот, где чувство общественного самосохранения брало верх над чувством самосохранения личного, которое могло иногда влиять в ущерб роду или племени» (82).

Главным условием выживания людей является стабильное удовлетворение их потребности в воде и пище. Наблюдая за сезонными миграциями животных, люди стали брать на себя инициативу и охотиться там, где это обещало обильную добычу. Общая для всех мужчин – членов одного рода – охота была не просто совокупностью физических усилий, она стала основой определенного образа жизни, который требовал *речевого общения, умения договориться и совместить свои действия* в таких абстрактных понятиях, как время и пространство, что привело впоследствии к созданию сложной *социальной организации*.

Конечно, первые человеческие сообщества были чрезвычайно примитивны и представляли собой просто группы людей, в которых разновозрастные женские и мужские особи были связаны друг с другом только узами кровного родства с матерями. Мужчины не сразу осознали свое родство с сыновьями и дочерьми. Но на каком-то этапе человек прямоходящий начал осознавать семейные связи в системе своей общности, потому что на кровосмешение был наложен жесткий запрет, а половые связи внутри семьи постепенно сошли на нет. Вместе с тем *заботливое отношение к маленьким и слабым* обеспечивало роду выживание и количественный прирост.

Огромным шагом вперед для людей стало появление постоянного места проживания, основного и временного лагерей. Вначале это были пещеры, затем небольшие примитивные строения. Так, в китайской пещере Чжоукоудянь, по свидетельству Тейяра де Шардена, проживало несколько десятков, а то и сотен поколений, так как сохранилась

шестиметровая толща пепла. *Базовые лагеря* внесли радикальные изменения в социальную жизнь людей. Появление постоянного дома давало возможность раненым или заболевшим отлежаться в условиях относительной безопасности и без угрозы быть брошенными посреди саванны. «Для дикого примата, – пишут американские антропологи Ш. Уошберн и И. ДеВор (Sh. Washburn, I. DeVore), – смертельна любая болезнь, которая вынуждает его отстать от стада, а для человека – лишь те, от которых ему не удастся выздороветь в базовом лагере, где его кормят и оберегают. Именно базовый лагерь превращает вывихнутую лодыжку и обычную простуду из смертельных недугов в легкое недомогание» (187, с. 133).

Постоянное место жительства обеспечило возможность постепенного культурного развития личности и общины. При свете ночного костра, когда человек впервые почувствовал себя в безопасности, возникает **чувство общности**, вызванное не общей борьбой с хищниками, а совместным досугом, отношениями товарищества и близости другого человека. Огонь формировал самосознание, порождая **чувство взаимного доверия** у людей, живущих в мире, где господствуют лишь клыки и когти хищников. У огня появились первые ростки духовной культуры, того, что не было обусловлено потребностями непосредственного выживания. Так возникли понятия, речь и язык, орудия для охоты, посуда для хранения пищи, способы ее консервации (высушивание, вяление, а позднее копчение мяса убитых на охоте животных). Возле огня рождались новые способы общения, принципы общинной жизни, когда планировалась не только охота, но и устройство жилища, поддержание в нем порядка, когда появлялись первые религиозные ритуалы, складывались обряды, сопровождавшие заключение браков, рождение и смерть членов общины. У совместного очага не было причин для агрессии. Некоторые антропологи считают, что первобытному человеку не была присуща агрессивность по отношению к сородичам. В отношениях между собой нормой жизни были гостеприимство и щедрость. Так, современные бушмены из пустыни Калахари в Южной Африке абсолютно неагрессивны. Еще более кроткими и дружелюбными являются тасадеи – племя, которое только во второй половине XX в. было открыто в джунглях Филиппин (187, с. 135).

Агрессивность у первобытных людей была направлена за пределы общины. Уничтожению и преследованию подлежали только чужие, не принадлежавшие общине люди. Но и здесь соблюдался определенный отбор и деление на более близкие племена, с которыми поддерживались брачные контакты, и совсем дальние, особенно те, которые претендовали на территорию. Войны, зависть, жестокость и алчность появились гораздо позднее, когда люди стали земледельцами и получили возможность вести хозяйство силами одной семьи. В свою очередь, возникли различия, обусловленные физическим, психическим и интеллектуальным неравенством, а результаты труда породили индивидуальную и групповую гордость богатством, территорией и верованиями.

Таким образом, постепенное развитие человеческих общностей, их распространение по всем континентам привело к созданию культуры, которая породила религию и искусство, а позднее научное знание. Развитие человеческих сообществ оказалось связанным:

1) с формированием таких важных качеств, как **альтруизм и взаимная помощь**, которые обеспечили выживание человека как биологического вида;

2) с развитием **чувства общности и доверия**, которые позволяют не только вместе работать и отдыхать, но также изобретать орудия труда и находить новое знание;

3) с установлением таких **способов** взаимоотношений, которые позволяют без **насилия и** угроз жить вместе и действовать сообща, преодолевая личный эгоизм ради общего благополучия.

Эти качества определили *условия выживания людей в социуме*. Удивительно, но те же качества определяют благополучие и современных обществ. Сегодня их называют социальным капиталом страны, от величины которого зависит ее социальное, научно-техническое и экономическое развитие. Однако на современном этапе развития человечества нередко встречаются люди, которые утверждают прямо противоположное, пытаясь оправдать собственный эгоизм и личные проблемы в отношениях с окружающими. Мы еще неоднократно остановимся на этих феноменах в последующем изложении.

Социальность людей основана на чувстве общности и взаимном доверии между членами сообществ. Возникающие в сообществах

соперничество и конкуренция в конечном итоге способствуют их совершенствованию.

В условиях первобытнообщинного образа жизни сформировались общности, отношения в которых дали основание философам считать их «золотым веком» человечества, начиная со времен античности. Воспоминания о времени, когда в сообществе охотников-собирателей царил справедливость при распределении совместно добытой пищи, а взаимоотношения внутри общины были основаны на равенстве ее членов и лишены насилия и эксплуатации, продолжали жить в народных легендах и сказаниях. Дольше всего эти воспоминания сохранялись у народов Европы, которые намного позже перешли к оседлому образу жизни и крестьянскому хозяйствованию, чем народы, населявшие плодородные долины рек Азии и Северной Африки. Эти воспоминания, породив миф о «золотом веке» человечества, стали питательной средой для формирования представлений о справедливости, равенстве, честности взаимодействия, долге по отношению к сообществу, доверии между его членами. Они стали мировоззренческой основой для греческой демократии и республиканского Рима, а на исходе Средневековья – для утопий Т. Кампанеллы и Т. Мора. В Новое время они были сформулированы как идеалы Просвещения и стали лозунгами многочисленных революций в Европе (Например, Жан Жак Руссо (1712—1778), один из ярких представителей эпохи Просвещения, выступал против частной собственности и порожденного ею общественного неравенства. В его произведениях этика неотделима от политики, мораль напрямую связывается с общественной и государственной жизнью. Он полагал, что в первобытном состоянии человечество жило в соответствии с законами природы и что все достижения цивилизации способствуют разложению нравов. Высказанные им соображения о превосходстве блага общества над интересами личности, а также оправдание восстания и тиранубийства позволили некоторым историкам объявить Руссо предтечей революционных диктатур.]. К тем же идеалам обратилась немецкая философская мысль, в частности К. Маркс. Сегодня потомки охотников-собирателей невероятно усложнили все формы социальной, государственной, повседневно-бытовой жизни, существенно обогатив древние моральные представления, связанные с «золотым веком» человечества. Однако идеалы справедливости живы

и сегодня. Сформулированная Джоном Роулзом (J. Rawls, 1962) теория справедливости стала для большинства стран европейского континента идеологической основой в их стремлении к построению **государства всеобщего блага**, в котором нет места нищете и убожеству. Поэтому можно сказать, что с точки зрения социальной психологии представления людей о «золотом веке» связаны прежде всего с *человеческими отношениями*, основанными в европейской культуре на идеях равенства прав человека и распределительной справедливости. Все это оказало глубокое воздействие на формирование социальных идеалов, ценностей и мировоззренческих основ европейской культуры.

3.2. Культурно-исторический подход и социальная психология развития о формировании «Я»

3.2.1. Лев Выготский о формировании «Я»

Уже предыдущее изложение научного поиска, связанного с вопросами о том, что собой представляет человек и создаваемые им сообщества, какие психологические механизмы определяют их развитие, показывает, что без культурно-исторического анализа эти явления понять трудно. Культурно-исторический подход в психологии был предложен в 30-е гг. XX в. выдающимся российским психологом Львом Семеновичем Выготским.

В своей теории Выготский впервые соединил данные исследований возрастной и социальной психологии, руководствуясь тем, что существуют две линии развития человеческого поведения: природная и культурная. Эта важная идея была оформлена, в частности, в книге «Этюды по истории поведения: Обезьяна. Примитив. Ребенок», которая была опубликована в 1930 г. в соавторстве с его учеником А. Р. Лурия. По мнению ученого, психологическое развитие человека связано с тремя ступенями в эволюции его поведения. Это: 1) врожденные наследственные реакции человека, называемые инстинктами, которых у человека намного меньше, чем у животных; 2) способность к обучению, которую Выготский рассматривал на примере учения об условных рефлексах И. П. Павлова; 3) интеллект и способность к изобретению нового. Все это приводит к созданию орудий труда и технических приспособлений, которые, по мере их усложнения, определенным образом сказываются на социальном устройстве жизни примитивных людей. Формирование личности ребенка связано с теми же процессами: вначале инстинктивные дыхание, сосание и крик, а затем обучение и интеллектуальное творчество в игре.

Процесс становления личности человека разворачивается, по мнению Выготского, в определенном культурно-историческом пространстве. Через освоение культурного опыта человек приобщается, включается, живет, творит в определенной культуре. С культурой связывается развитие всех так называемых высших психических функций. «Личность есть понятие социальное, оно охватывает надприродное, историческое в человеке. Она не

врожденна, но возникает в результате культурного развития, личность поэтому есть понятие историческое» (41, с. 161).

Следующим важным моментом, отмеченным Выготским, является постепенное осознание ребенком своего «Я». Вслед за швейцарским психологом Ж. Пиаже (J. Piaget) Выготский утверждал, что осознание «Я» представляет собой поворотный пункт в развитии личности ребенка, оно приходит постепенно в результате понимания отдельности и особенностей тех людей, родителей, взрослых и сверстников, с которыми он взаимодействует. Рождение «Я» Выготский связывал с двумя моментами.

Первый момент, *природный*, органический, заключается в том, что ребенок овладевает вертикальным положением (сначала научается сидеть, а потом самостоятельно вставать и ходить), благодаря чему высвобождаются руки, которыми ребенок начинает манипулировать предметами.

Второй момент, *культурный*, заключается в том, что ребенок овладевает речью, вследствие чего происходит постепенная перестройка всех особенностей мышления, памяти и других функций. Таким образом, речь становится универсальным средством понимания мира вещей, явлений и абстрактных понятий, а также средством для воздействия на этот мир.

Кроме того, Выготский считал, что понятие «Я» развивается у ребенка на основе представления о других людях. Понятие «личность» есть, таким образом, социальное, отраженное понятие, строящееся на том, что ребенок применяет по отношению к самому себе те приемы, приспособления, которые он применял по отношению к другим. *Вот почему можно сказать, что личность – есть социальное в нас* (41, с. 163).

Рождение «Я», по мысли Выготского, проходит несколько этапов, и его полное формирование завершается в подростковом возрасте. Это не означает, что развитие личности окончено, поскольку фактически этот процесс имеет только одну естественную границу – смерть. Но между 12—14 годами возникает определенность, устойчивость, характер личности. Только в школьном возрасте появляется у ребенка впервые более устойчивая форма личности и мировоззрения. Выготский в данном вопросе полностью согласен с Пиаже: ребенок

школьного возраста является и гораздо более социализированным и гораздо более индивидуализированным существом, чем дошкольник.

Культурно-исторический подход Выготского, к сожалению, не был до конца сформулирован в виде специальной теории в связи с ранней смертью автора. Но он оказался глубоко созвучным *социальной психологии развития*, которая интенсивно развивается в Европе и США с начала 60-х гг. прошлого века. Схожесть подходов определена объединением двух компонентов: психологии детского развития и психологии социального контекста этого развития, то есть того, что сам Выготский называл природным и культурным началом в формировании человека. Благодаря переводу на английский основных трудов Выготского он стал широко известен на Западе, а его культурно-исторический подход изучается в современных университетах. Психология развития конца XX в., которую, вероятно, ярче всего представляют работы Дж. Боулби, М. Эйнсворт (M. Ainsworth), Б. Рогофф (B. Rogoff) и фундаментальный учебник Г. Крайг (G. Craig), по своей сути является «поствыготской».

3.2.2. Природа социализации

Благодаря объединению в рамках нового направления социальной и возрастной психологии, стало возможным проследить формирование основных социальных способностей и умений в период детства и внести существенный вклад в понимание природы социализации. В рамках социальной психологии развития был проведен ряд важнейших исследований, которые показали, что дети являются социальными существами с момента своего рождения. Были получены многочисленные свидетельства, что новорожденные не только реагируют на окружающие предметы и людей, но и проявляют собственную инициативу и склонность к исследованию. Например, они предпочитают человеческие голоса всем другим звукам, человеческие лица – другим симметричным предметам, двигающихся родителей – неподвижно сидящим и т. д. А поскольку люди очень интересуются детьми, особенно своими, то возникает совпадение стремлений детей и родителей к постоянным контактам и активному взаимодействию.

В исследованиях детско-родительского взаимодействия ученые впервые начали применять метод «покадровой» съемки коммуникативного поведения: лицевая экспрессия, жесты, мимика,

позы, прикосновения и т. д. Даже поверхностное наблюдение свидетельствует о том, что ухаживающий за младенцем человек обязательно держит его так, чтобы быть с ним лицом к лицу и отслеживать отклики на свою инициативу в общении. Более глубокое исследование показало, что имеет место соответствие действий матери и ребенка (реципрокные связи), что они взаимозависимы с самого начала социального развития. Ребенок – не чистая доска и не кусок глины, из которого предстоит вылепить человека. Он человек с самого начала, он социальный партнер, но со своим, вначале очень ограниченным, набором возможностей сообщить о своих потребностях, желаниях и удовлетворенности происходящим.

Психологи данного направления существенно продвинулись в понимании процессов овладения речью, отметив, что в основе своей эта деятельность является социальной. Речь – главное средство ознакомления ребенка с социальными нормами и правилами поведения: около 25 % речи матери, обращенной к ребенку дошкольного возраста, служат для регулирования социального поведения посредством наставлений, вопросов, авторитарных утверждений. Матери говорят нарочито медленно, выделяя интонацией ключевые слова, повторяя по несколько раз самое важное. Интонация и голос матери, обращающейся к ребенку, сильно отличаются от ее обыденной речи. Это происходит автоматически. Примерно так же люди разговаривают и с домашними животными, не ожидая от кошек и собак ответных умений (139, с. 70—81).

Важным направлением исследований стало изучение *эмоциональных связей* ребенка и тех отношений, которые устанавливаются между ним и его ближайшим окружением, а также выявление типов *привязанности* между детьми и взрослыми. Интенсивное развитие социальной психологии развития стало возможным благодаря появлению видеозаписи, которая существенно обогатила исследовательский арсенал социальной психологии. Техника видео позволила впервые детально отслеживать **отношения** людей, анализировать и обобщать паттерны их поведения, стиль и способы общения.

3.2.3. Развитие взаимоотношений и привязанность

В отношениях между людьми особую роль играет привязанность. Всем известно, что люди десятилетиями поддерживают близкие

дружеские отношения, тоскуют по родным и близким, любят и ревнуют, влюбляются и симпатизируют друг другу. В основе всех этих сложных человеческих отношений «Я» лежит чувство привязанности. Существует несколько теорий происхождения привязанности между детьми и родителями. Наиболее авторитетная из них – теория англичанина Дж. Боулби (1971), подтвержденная экспериментальной работой американки М. Эйнсворт (1978). Боулби интерпретирует привязанность как адаптивное поведение, сформировавшееся в ходе эволюции в целях увеличения выживаемости детенышей. Привязанность повышает вероятность того, что уязвимый и страдающий ребенок скорее получит помощь, она выступает как гарантия безопасности в лице конкретного взрослого, на чье внимание и приязнь можно положиться.

Эта теория исходит из положения, что «способности к формированию и организации поведения приводят к возникновению привязанности и являются врожденными, а не возникают как результат положительного подкрепления случайных реакций» (139, с.74).

Формирование привязанности связано с необходимостью адаптации человека к физической и социальной среде, фактически она гарантирует безопасное вхождение в мир. Это наглядно видно в детско-родительских отношениях, когда ухаживающий за ребенком человек показывает и объясняет, что можно и что нельзя, что желательно и что нежелательно в поведении. Отношения привязанности не характерны исключительно для периода детства, они сохраняются на протяжении всей жизни человека, так как гарантируют безопасное вхождение в незнакомые ситуации и помогают справиться с трудностями.

Стабильная привязанность – это решающий момент для благополучия ребенка и перспектив его развития, гарантирующий безопасность.

В исследовании Н. Миллера и Дж. Долларда (1941) была выдвинута теория вторичной потребности (драйва). Авторы считают, что человек, заботящийся о ребенке, особенно мать, связывается в его сознании и с удовлетворением первичных потребностей (питание, телесный комфорт). Исследования показали, что мать, удовлетворяя первичные потребности, совершает около тысячи положительных подкреплений ребенка в год, она сама превращается во вторичную

потребность, которая выражается в чувстве привязанности. Недочет этой теории заключается в том, что дети привязываются и к другим членам семьи, отцу, сестрам и братьям, которые не связаны напрямую с удовлетворением первичных потребностей. Более того, дети привязываются к родителям, которые пренебрегают ими или плохо с ними обращаются, вырабатывая собственные паттерны поведения, которые бы позволили им чувствовать себя членами семьи. Поэтому можно говорить о том, что скорее правы представители психоаналитической и эволюционной психологии, по мнению которых потребность в близких отношениях возникла в процессе эволюции и является врожденной потребностью человека, обеспечивающей его выживание, а не представляет собой результат научения. И только неадекватное удовлетворение этой потребности в детстве приводит к трагическим последствиям во взрослом состоянии, когда молодые люди берутся за оружие и взрывчатку, потому что всех ненавидят (139, с. 73).

Привязанность – это эмоциональные отношения людей, которые гарантируют безопасность и дают ребенку чувство защищенности в незнакомой ситуации. Надежная привязанность является следствием материнской сенситивности (чувствительности) к сигналам и потребностям детей.

Этологи установили, что детям присущи врожденные жесты, выражающие эмоциональное состояние. Взрослые должны принимать во внимание и адекватно реагировать на эти невербальные сигналы ребенка. Только тогда психическое развитие ребенка будет проходить нормально. Данная теория объясняет, почему люди стремятся к установлению близких отношений с другими. И не только при создании семейных отношений, которые обеспечивают воспроизводство потомства, но и при формировании круга дружеского общения, установления приятельских отношений и более далекого знакомства. Причем все люди, входящие в круг общения, – назовем его *сетью взаимодействия*, – могут рассчитывать на нашу привязанность и помощь в большей или меньшей мере в зависимости от степени близости и нашей оценки их личностных и моральных качеств. Строя такую сеть, каждый человек также может рассчитывать на получение помощи в случае необходимости.

Исследования в этой области показывают, что люди – эмоционально и социально зависимые существа. На нашу повседневную жизнь оказывают глубокое влияние отношения с другими людьми, страх потерять привязанность одних, угроза нажить недоброжелателей и даже врагов среди других. Мы испытываем чувство удовлетворенности жизнью или ужасного дискомфорта вследствие складывающихся отношений с разными людьми. Сегодня социальная психология признает эти моменты, хотя на заре развития когнитивной психологии они не считались важными.

3.2.4. Развитие социального знания

Социальная психология развития уделяет большое внимание социализации, поскольку дети являются социальными существами с момента рождения. Однако каким образом проходит этот процесс, как люди усваивают ценности своей культуры, за счет чего осуществляется влияние, как возникают общие для всех представления? Эти на первый взгляд простые вопросы все еще не имеют окончательных ответов.

Интересные результаты о значимости социального взаимодействия для когнитивного развития ребенка были получены Жаном Пиаже. В своих классических экспериментах (1929) он обнаружил неспособность детей 6 лет запоминать изменяющуюся информацию. Таких детей Ж. Пиаже назвал термином «несохраняющие».

Эксперимент Ж. Пиаже:

Ребенку предъявляются три стакана, наполовину наполненные водой. В них налито одинаковое количество жидкости. Когда ребенок подтверждает, что в стаканах равное количество жидкости, содержимое одного из них переливают в другой сосуд иной формы, например, более узкий и высокий. Потом ребенку задают вопрос – содержит ли новый стакан столько же жидкости, сколько оставшиеся два стакана. Это может показаться удивительным, но дети в возрасте до 6 лет обычно заявляют, что в новом стакане жидкости больше или меньше. То есть дети не могут мысленно сохранить объем перенесенной жидкости, а идут на поводу перцептивной трансформации, которая создает впечатление увеличения или уменьшения объема жидкости. Именно поэтому Пиаже назвал таких детей «несохраняющими».

Современные ученые продолжили эксперименты в этом направлении. Они решили выяснить, как воздействует на ребенка социальная ситуация активного обсуждения проблемы со сверстниками, то есть как социальное взаимодействие влияет на когнитивные процессы. Исследователям удалось сделать несколько интересных открытий. Когда 6– и 7-летние дети работали вместе (попарно и тройками), они демонстрировали более высокий уровень решения задачи, чем работая индивидуально в предварительных экспериментах. Если «несохраняющие» дети работали с «сохраняющими» сверстниками, они в последующих экспериментах решали задачу более успешно. Причем они не просто подражали поведению более компетентных сверстников, но понимали задачу на новом уровне и могли объяснить свои решения.

Еще более значимый результат был получен в группе, в которой все дети были «несохраняющими». Оказалось, что обмен противоречивыми суждениями привел детей к пониманию того, что для решения задачи нужно брать в расчет не один параметр (например, высоту и ширину). Другая работа с использованием сходной экспериментальной методики показала, что социальное взаимодействие оказывает положительное влияние на решение любых задач. Сходные результаты более успешного решения задачи вследствие социального взаимодействия были также получены в экспериментах со старшими детьми и подростками, которые и позднее сохраняли эту способность, то есть решали аналогичные задачи и тогда, когда работали индивидуально. Главный вклад этих исследований состоит в том, что они оказали влияние на сам характер изучения когнитивного развития, выдвинув на передний план социальные процессы (139, с. 83—85).

Социальное взаимодействие оказывает положительное влияние на решение когнитивных задач детьми в группе. Они сохраняют эту способность и тогда, когда работают индивидуально. Наиболее сложные вопросы возникли в процессе изучения того, как дети понимают других людей и социальные отношения между ними. В настоящее время ученые находятся в стадии поиска особенностей социального познания. В связи с этим интерес представляет книга К. И. Чуковского «От двух до пяти», в которой собраны материалы

творческой речевой и социальной активности детей, их способности к созданию средств коммуникации. Вот только один пример.

В один пасмурный майский день Чуковский на даче под Санкт-Петербургом зажег для детей костер.

«Издали солидно подползла двухлетняя соседская девочка:

– Это всехный огонь?

– Всехный, всехный! Подходи, не бойся!» (205, с. 77).

В этом коротком диалоге заложено большое социальное содержание: от привлекательности огня для маленького человека до специфично выраженного желания присоединиться к другим. Причем ребенок не спрашивает, можно или нельзя, он спрашивает о всеобщности огня, его социальном назначении и возможности участия наряду с другими. Трудно представить, чтобы кто-то из взрослых объяснял ребенку, что костры бывают для всех, а бывают индивидуального или ограниченного пользования. Тогда возникает вопрос, откуда у ребенка появилось это представление о всеобщности огня, которое она уточняет прежде, чем присоединиться? Данный пример подтверждает гипотезу о врожденной социальности детей, которая изучается в рамках социальной психологии развития и влияния коллективного бессознательного на социальные представления.

Сегодняшние исследования опираются на теорию Пиаже об уровнях когнитивного развития, на результаты исследований возрастной психологии, которая интенсивно развивалась и в России. Каким же образом складываются наши представления о мире и людях? Существуют как минимум три источника информации, которые условно можно назвать *теоретическими*, *практическими* и *поведенческими*.

В качестве *теоретических источников* выступает текстовая и видеоинформация, которая заложена для маленького человека в родном языке, а затем в сказках и литературе, в тех текстах, которые ему читают взрослые, в специальных детских радио- и телепрограммах. Громадный объем теоретического знания усваивается позднее в процессе обучения. *Практическими источниками* являются различные предметы, игрушки, а позже первые орудия труда, когда приходит понимание основных физических законов, например закона

всемирного тяготения. *Поведенческие же источники* более многочисленны. В этом качестве выступают:

а) наблюдения за реакциями взрослых в ответ на потребности ребенка;

б) наблюдения за общением и взаимодействиями других;

в) личное участие в контактах со взрослыми и ровесниками;

г) специально организованное обучение поведенческим нормам в семье, в детском саду, в школе, в процессе игры со сверстниками.

Особую роль играют способы общения взрослых между собой и с детьми. Именно через общение происходит первоначальное усвоение культурных норм, национальных традиций во взаимоотношениях людей. По мнению американского психолога Т. Харриса, развитие эмоционального понимания и начало процесса постижения человеческой психологии знаменуется своеобразным «скачком воображения», когда ребенок, исходя из своих собственных чувств, вдруг понимает, что другие люди, возможно, испытывают те же чувства. А еще – это случаи, когда другие люди могут пробудить в нас соответствующие чувства вербальным путем или вмешательством в наш опыт (139, с. 87).

Совершенно очевидно, что социальное содержание когнитивного процесса познания человеческих отношений неотделимо от социального контекста, поскольку эти знания можно получить, только живя в сообществе. Отношения с членами семьи и сверстниками образуют естественную стартовую позицию для познания характеристик других людей, включая их намерения, представления и эмоции.

3.3. Человеческая социальность

3.3.1. Теория Л. Г. Почебут о природе социального

Научное понимание феномена социального сложилось с учетом двух подходов. *Первый подход* предполагает, что в основе социальных явлений лежат биологические и психические феномены. Понимание взаимосвязи природы социального, биологического и психического характерно для теории инстинктов социального поведения, приверженцами которой были У. Самнер, Т. Веблен (T. Veblen), У. Макдугалл, В. Троттер (W. Trotter), В. Парето (V. Pareto), Р. Коллингвуд (R. Collingwood), А. Гелен (A. Gelen), З. Фрейд, К. Юнг и др. Идея о том, что социальное покоится на психическом фундаменте, свойственна феноменологии Э. Гуссерля (E. Husserl), символическому интеракционизму Дж. Мида, когнитивному направлению в социальной психологии. Особенно ярко эта идея проявилась в теории социальной идентичности Г. Тэджфела и теории самокатегоризации Дж. Тернера.

Второй подход разводит феномены психического и социального по разным полюсам жизнедеятельности индивида. По мнению Э. Дюркгейма, социальное является специфичным неприродным феноменом. Если психическое – это идеальное явление, связанное с внутренним миром человека, то социальное – это явление материальное, отражающее внешний характер взаимодействий. Предназначение социального – насилие над психической природой человека. Социологическая парадигма Дюркгейма, построенная на идее специфичности социального, оказала принципиальное влияние на развитие социологии. Этой парадигмы придерживались Ф. Теннис, М. Вебер, П. А. Сорокин, Т. Парсонс (T. Parsons). Только в конце XX в. французские социологи пересмотрели парадигму Дюркгейма и в своем понимании природы социального приблизились к первому подходу.

В начале XXI в. возрос интерес к проблеме соотношения биологического, психического и социального. Трудности в разрешении этой проблемы связаны с тем, что логически и научно эти понятия не определены. Одни ученые отмечают взаимосвязь психического и социального мира, другие настаивают на обособленности этих двух миров. Вначале необходимо выяснить сущность социального и только затем изучать его роль в развитии социально-психологического мира человека. Необходимо понять, в каких конкретных феноменах проявляется глубинное содержание социальной жизни.

Изучая проблему соотношения биологического, психического и социального, автор пришла к выводу, что возможны три варианта:

1. Биологическая сущность человека полностью подчиняет себе психический и социальный мир.

2. Социальный мир развивается независимо от биологического и психического, представляя собой самостоятельную специфическую реальность.

3. Психическая сущность человека, опираясь на его биологическую природу, детерминирует социальное, познает и конструирует общественные формы жизни. Биологическое, социальное и психическое равнозначно взаимодействуют друг с другом и формируют особую человеческую сущность (150, с. 63—71).

По нашему мнению, *социальное в природе человека имеет три стороны проявления*. Опираясь на биологическую природу человека, социальное проявляется как социальный инстинкт. Как специфическая реальность, социальное существует в виде взаимодействия людей, интеракции. Психическая сущность в социальной природе человека представлена когнитивными процессами социальной категоризации окружающего мира с целью установления между людьми единого смыслового поля для наиболее эффективного взаимопонимания и доверия.

Понятие социального многозначно, но природа человека едина. Биологическое, психическое и социальное составляют взаимосвязанную триаду. Связь социального и биологического осуществляется посредством социальных инстинктов, которые проявляются в просоциальном поведении людей. Связь социального с психическим миром осуществляют когнитивные процессы категоризации окружающего мира. Социальное, как специфический феномен, проявляется в виде взаимодействия индивидов и отношений между ними. Таким образом, существуют три стороны, три ипостаси социального: социальные инстинкты, социальное взаимодействие и социальная категоризация окружающего мира. Так, взаимосвязью биологической, психической и социальной природы обеспечивается целостность человека. Все три стороны социальной природы человека представлены на рис. 3.1.

Социальный инстинкт – это основанное на биологической природе человека проявление социального.

Не существует социальных видов поведения людей, которые не были бы так или иначе врожденными. Инстинкты лежат в основе социального поведения и передаются генетически от поколения к поколению. Именно инстинкты, возникая в биологической природе человека, проходя через его психические структуры, служат нитью, соединяющей биологическое и социальное. Социальные инстинкты видоизменяются, перевоплощаются в систему социальных потребностей. В поведении людей социальные инстинкты проявляются как чувство принадлежности к группе и социальная фасилитация.



Рис. 3.1. Три стороны проявления социальной природы человека.

Построение теории социального на базисе западноевропейской парадигмы позволяет нам выявить сущность данного феномена. Понимание сути различных социально-психологических эффектов (чувство принадлежности к группе, социальная фасилитация, конформизм, идентичность) возможно только на основе раскрытия феномена социального.

Понятие социального взаимодействия было и остается центральным в научных построениях социологов и в их понимании природы социального. Социальные факты, согласно Дюркгейму – это вещи, которые не могут быть изменены простым актом воли, чем качественно отличаются от фактов психических. Социальное обладает внешней принудительной силой по отношению к людям. Социальное принуждение необходимо для создания общности. Там, где нет принуждающего воздействия, там нет и феномена социального. Сила принудительного влияния группы на индивида была доказана экспериментами, открывшими феномен конформизма.

П. А. Сорокин настаивал на том, что только там, где взаимодействие имеет психический субстрат, возникают общественные феномены. В обществе возможно только социально-психологическое взаимодействие. Социальное явление – это отношение, которое имеет психическую природу, формируется в сознании индивидов, но по содержанию и по продолжительности выходит за его пределы. Всякое взаимодействие, обладая психической природой, будет социальным явлением.

Социальное взаимодействие – это обмен между людьми различными представлениями, верованиями, чувствами, идеями, действиями и пр. Оно имеет психическую природу и реализуется в сознании людей.

Социальное взаимодействие проходит три стадии. На первой стадии предмет обмена в процессе социального взаимодействия сосредоточен в психике человека. На второй стадии предмет взаимодействия принимает непсихическую форму, превращаясь в символ. На третьей стадии он снова получает психическое бытие в воспринявшем его субъекте.

Иной аспект понимания социального представлен в феноменологии. Гуссерль считал, что люди создают социальную действительность. Социальное человека основано на знании о различных феноменах окружающей жизни. Человек воспринимает и интерпретирует окружающий мир при помощи типизации событий, людей, переживаний, идей, верований. Социальная действительность – это различные мыслительные схемы и типы, которые предоставляют человеку возможность идентифицировать социальные явления. При взаимодействии люди прибегают к схемам для понимания и интерпретации поведения друг друга.

Согласно Дж. Миду мышление человека и способы его отношений с окружающим миром имеют социальную природу. Основу общества образует не человек как таковой, а проявление человеческой социальности, благодаря которой он обретает самосознание и может строить свою жизнь как связную систему. Понятие Мида «обобщенный другой» – это когнитивная структура, созданная сознанием людей, направленная на деление окружающего мира на две категории – Я и Другие.

Изучение познавательных процессов привело ученых к идее, что социальное является когнитивным конструктом. Оно возникает при межгрупповом взаимодействии, в результате которого человек начинает категоризировать окружающий мир вначале по дихотомическому признаку («мы – они»), затем усложняя и детализируя свои категории.

Социальное выступает в качестве необходимого условия взаимопонимания людей, живущих в едином смысловом пространстве. В то же время социальное создает барьеры для взаимопонимания людей, использующих для жизни различные смысловые пространства. Индивид, разделяя людей на «своих» и «чужих», преследует двойные цели. Во-первых, он старается добиться взаимопонимания в едином смысловом пространстве, находясь среди тех, кого он отнес к категории «мы». Во-вторых, он старается сохранить свою неприкосновенность и безопасность, попадая в иное смысловое пространство, взаимодействуя с теми, кого он отнес к категории «они», с «чужими». С этой точки зрения социальное следует понимать как когнитивный процесс категоризации окружающего социального мира с целью создания, поддержания и охраны единого смыслового пространства для наиболее эффективного взаимопонимания и взаимодействия со своими и недопонимания, и сохранения определенной границы при взаимодействии с «чужими». Создание тайных смыслов, понятных для «своих» и неясных для «чужих», является главным предназначением социального как когнитивного конструкта. Такие тайные смыслы заложены в средствах вербальной и невербальной коммуникации. Единое смысловое поле – это порождение культуры. Функция социального состоит в установлении критериев отбора того, кого можно допускать в это смысловое поле, а кого следует остерегаться.

Социальный мир человека принципиально отличается от мира животных. Главные критерии отличия человека от животного таковы: 1) относительная свобода от инстинктов и осознанный выбор действий на основе волевого усилия; 2) создание символической среды взаимодействия; 3) возникновение специфического способа дистанцирования, то есть способность, будучи субъектом, рассматривать себя как объект (эту способность можно определить как рефлексию); 4) возникновение нового типа адаптации – активной

адаптации, преобразующей окружающую среду; 5) специфика когнитивных процессов, осуществляемых с помощью категоризации и типизации социальных явлений.

Категоризация – это способ познания посредством классификации и типизации предметов окружающего мира с использованием наиболее общего понятия, выражающего одно из основных отношений бытия. Категоризация возникает на основе установки и осуществляется в четырех направлениях: 1) в отношении природы и окружающих вещей; 2) в отношении людей, формируя таким образом систему отношений «мы» и «они», «свои» и «чужие»; 3) в отношении самого себя, формируя социальную идентичность личности, отождествляющей себя с определенной общностью; 4) в отношении идей, формируя систему ценностей и норм.

Социальная категоризация – это один из видов категоризации, то есть способ познания мира с помощью процессов классификации и типизации окружающих людей. Социальная категоризация возникает только в отношении людей и самого себя.

По нашему мнению, феномен социального создается человеком в целях регуляции поведения. Соединяя биологическую, собственно социальную и психическую сущности человека в единое целое, мы получаем четыре уровня регуляции: биологический, личностный, групповой и общественный. Биологическая природа регуляции поведения проявляется в инстинктах. Психологическая природа регуляции поведения человека усложняется, возникает возможность контролировать инстинктивные импульсы посредством воли. На личностном уровне за регуляцию поведения отвечает система диспозиций (установки, экспектации, атрибуции, предубеждения и пр.). На групповом уровне в условиях непосредственного взаимодействия межличностное поведение регулируется ролями и статусами. Жизнь общества обеспечивается такими регуляторами, как нормы, ценности, правила, законы. Инстинкты подчиняются волевому регулированию и занимают второстепенное, теневое положение, не играя ведущей роли.

Наша **концепция** состоит в следующем. В целостном поведении человека присутствуют все три варианта проявления социального. В зависимости от того, какая сторона социального доминирует в конкретной ситуации в социальном поведении человека – социальные

инстинкты, социальное взаимодействие или социальная категоризация, – возможны три основных типа общности. Доминирование социальных инстинктов над другими двумя сторонами социального мира имеет место в кратковременной общности – толпе. Доминирование социального взаимодействия характерно для общества. Доминирование процессов социальной категоризации свойственно этнокультурным общностям. Триединое проявление социального характерно для целостного поведения человека в малых группах. В общностях большего размера поведение человека дифференцируется в зависимости от преобладания одного из видов социального. Опираясь на разные ипостаси социального мира, человек более отчетливо осуществляет свою идентичность с конкретной общностью.

Сущность социального проявляется в трех видах. Первый вид – социальный инстинкт, основанный на биологической природе человека. Второй вид – социальное взаимодействие, которое имеет психическую природу и реализуется на трех стадиях. Две крайние стадии представлены внутренними психическими процессами, а промежуточная – внешними символическими. Третий вид – социальная категоризация как способ познания с помощью процессов классификации и типизации окружающих людей и самого себя.

Феномен социального оказывается центральной категорией социальной психологии. Содержанием социального являются социальный инстинкт, социальное взаимодействие, когнитивные процессы социальной категоризации. Только эти варианты и возможны как проявление содержания социального. Других проявлений социального в природе человека не существует (150, с. 40—71).

3.3.2. Культурно-антропологическое понимание социальности, теория И. А. Мейжис

Из предыдущего изложения теорий в главе 2 очевидно, что подходов к пониманию развития человека и человеческих сообществ было создано довольно много. Однако исследовательская работа продолжается, поскольку задача каждой новой теории заключается в том, чтобы попытаться задать концептуальные рамки, позволяющие дополнительно объяснить некоторые аспекты поведения людей. **Культурно-антропологический подход** опирается на следующую гипотезу: культуры, возникшие в процессе эволюции человечества,

сформировали ментальные структуры больших групп людей на уровне антропологических типов, связанных между собой корнями длительной истории существования на разных континентах. Это проявляется в ценностях и социальных представлениях, которые базируются на общем коллективном бессознательном народов. Содержание коллективного бессознательного воздействует на организацию социальной жизни и связано с процессом принятия решений и отношениями людей в социуме.

Первой методологической посылкой культурно-антропологического подхода в социальной психологии была теория Выготского, который понимал поведение человека как результат эволюционного, исторического и онтогенетического развития. То есть специфические человеческие качества начали формироваться очень давно. Вслед за Леви-Брюлем Выготский считал, что сам тип мышления и поведения человека представляет собой исторически изменяющуюся величину, что психологическая природа человека так же меняется в процессе исторического развития, как и природа общественная, а *различным типам общества соответствуют различные типы психологии человека*. Выготский говорил об этом, сравнивая примитивные и цивилизованные сообщества, но это верно и для существующих на планете различных антропологических типов и созданных ими цивилизаций.

Явные различия культур и цивилизаций стали второй методологической посылкой для формирования подхода. Понимание глубины цивилизационных различий пришло в эпоху колониализма и европейской экспансии в мире. Европейцы столкнулись с другими народами и определили их для себя как дикие и варварские.

Позднее понимание иных культур изменилось, они стали считаться другими, но не менее развитыми и совершенными. К концу XIX в. стало понятно глубокое отличие Запада (Европа) и Востока (Индия, Китай), которое английский поэт Р. Киплинг сформулировал как дилемму: «О, Запад есть Запад, Восток есть Восток, и с мест они не сойдут».

В ходе своего исторического развития человечество создало несколько цивилизаций. В данном случае нас интересуют только те две, которые возникли на Евразийском континенте и связаны с Россией

территориально. Они получили название коллективистских и индивидуалистических культур.

Третьей методологической посылкой для данного подхода стала теория Юнга о коллективном бессознательном. Различия, которые сопутствовали возникновению культур «земледельцев» и культур «охотников-собирателей» образовали основу для формирования различий в их коллективном бессознательном. Первоначально охотой и собирательством жили все люди на планете, но в силу разных климатических условий большая по численности часть человечества раньше перешла к оседлости и земледелию. Эти основные занятия людей – земледелие и скотоводство у одних, охота и собирательство у других – привели к глубоким отличиям в организации социальной жизни сообществ в последние 10 тысяч лет. Именно они стали базой для формирования коллективных представлений о *«правильной» социальной организации и отношениях между членами сообществ*, которые, в свою очередь, стали важной частью коллективного бессознательного. На основе этих глубоких различий в организации социальной жизни сложились индивидуалистические и коллективистские культуры, начало которым положили древнейшие иерархические государства Азии и более молодые государственные образования Европы, республиканские Греция и Рим. Протобразы социальной организации ранние люди искали в природе. Для азиатских культур таким протобразом стало овечьё стадо с человеком-богом во главе, а для европейских – волчья стая с избираемым по своим личным качествам вожаком.

Наконец, четвертой, а по времени постановки вопроса – первой, причиной интереса к данной проблеме стала мысль М. Вебера, которую он сформулировал в своей знаменитой работе «Протестантская этика и дух капитализма»: почему именно в Европе произошел переход от традиционного общества к Новому времени. Гениальный социолог попытался ответить на этот вопрос, не имея нужного объема данных ни психологии, ни антропологии. И только из мировоззренческих различий между католицизмом и протестантством он выводит новое психологическое качество европейцев – *рациональность*. Таким образом зародился научный подход во всех без исключения областях знания, в социальных и экономических отношениях людей.

Сегодня, через 100 лет, наука обладает значительно большим объемом психологических и антропологических знаний, в том числе данными кросс-культурных исследований и возможностями генетического анализа. Благодаря им мы можем углубить наши представления о причинах европейского прорыва XV—XVII вв. и его противоречивых последствиях для экологии.

Процесс глобализации, начавшийся около двух десятилетий назад и продолжающийся по сей день, ясно показал необходимость культурно-антропологического подхода. Люди, традиции их взаимодействия, их социальные представления о правильном и должном в управлении сильно разнятся между собой. Встал вопрос: чем объясняются эти различия? По каким причинам люди ведут себя по-разному например, при принятии управленческих решений? Ниже, в главах, посвященных ценностям и социальным представлениям, приводится анализ сущностных различий с точки зрения культурно-антропологического подхода. История становления психологических различий культур более подробно изложены в разделе «Две цивилизации – две культуры» в главе, посвященной кросс-культурной психологии.

Особенное значение культурно-антропологический подход имеет для России, территория которой стала местом столкновения и борьбы культур. По своему происхождению и историческим корням русские принадлежат к европейскому антропологическому типу. Нетрудно заметить, что и первые государственные образования Киева и Новгорода были полисными демократиями Средневековья. В названиях народного собрания «вече» и представительского органа управления «дума» присутствует дух европейских коллективных представлений о должной социальной организации. Древнерусские государственные образования находились на стадии феодальной разобщенности, которая предшествовала на европейском континенте более позднему вызреванию национальных государств в Новое время. Монгольское нашествие и установление фактически колониального управления (сбор дани) трагическим образом повлияли на формирование российской государственности, но энергетический импульс развития государства Российского не смогло остановить никакое нашествие или иго.

На протяжении последних 600 лет на историю страны оказывает влияние главное противоречие, возникшее в XIV—XV вв.: европейское коллективное бессознательное народа с его тягой к Равенству и Справедливому распределению древних охотников-собирателей не может смириться с формами власти коллективистских культур, в основе которых лежит Иерархия. В азиатских культурах Иерархия является основой для достижения Гармонии, однако, накладываясь на иное коллективное бессознательное, она приводит к бунту личности и социальному хаосу, преодолеть который можно только с помощью установления жесткой вертикали власти. Нам представляется это главным ответом на мучительные вопросы, которые коротко сформулировал выдающийся русский философ Николай Бердяев: «Народ, обладающий величайшим в мире государством, не любит государство и власть и устремлен к иному» (цит. по 145, с. 334). Это значит, что коллективное бессознательное русских имеет общее для всех европейских народов содержание, однако несоответствие форм власти и общественных отношений, особенно крепостничество, не дает возможности для полного развития творческого потенциала людей.

Объяснительный потенциал теории позволяет ответить на целый ряд вопросов, связанных с национальным характером русских и начать поиск способов преодоления противоречий, ставших тормозом для дальнейшего развития страны. Для их понимания приведем два примера.

Пример первый. М. Вебер в книге «Протестантская этика и дух капитализма» отмечает, что книгопечатание было изобретено в Китае значительно раньше, чем в Европе, но оно не привело к появлению прессы. И это важное наблюдение, так как связано с действием главных ценностей европейцев, основанных на коллективном бессознательном: равенство прав и справедливое распределение. Если создается что-то полезное для людей, то оно должно быть доступно максимальному их количеству. Поэтому Иоганн Гутенберг (J. Gutenberg) печатает сразу 180 экземпляров Библии. До Гутенберга в Европе было около 30 тыс. рукописных Библий, а уже через 50 лет появилось более 9 млн печатных книг. Данный пример показывает, каким образом главные ценности европейцев воздействуют на принятие решений. Стремление к равенству автоматически влечет за

собой массовое производство, призванное сделать вещи доступными для всех.

Пример второй касается опыта американского генерала Мак-Артура, руководившего восстановлением системы государственного управления и экономики Японии после Второй мировой войны. Главным в его работе оказалась не опора на вооруженные силы США, а учет ментальности японцев, прежде всего их верность императору. Результаты психолого-антропологических исследований, таких, как «Хризантема и меч» Р. Бенедикт, позволили провести сложные социальные реформы, в том числе наделение крестьян землей, не затрагивая национальные чувства японцев и не вступая в противоречие с их коллективным бессознательным.

Сегодня вызовы времени таковы, что поиск адекватного ответа может идти только с учетом особенностей ментальности народа. Культурно-антропологический подход, реализованный в данном учебнике, как на уровне отбора материала, так и в интерпретации результатов некоторых экспериментальных исследований психологов разных стран, помогает нащупать пути решения трудных вопросов современности.

3.3.3. Представление о личности в индивидуалистических и коллективистских культурах

Социальное «Я» человека тесно связано с культурой той среды, в которой оно формируется. Влияние особенностей культуры на формирование личности изучал И. С. Кон. Он сравнивал западную и восточную модели личности и изучал влияние на них социокультурных требований. Западная модель человека, по его мнению, является активно предметной, и западная культура формирует личность в процессе внешней деятельности, в деяниях, поступках. Восточная, особенно индийская, культура не придает такого значения предметной деятельности, утверждая, что творческая активность, составляющая пружину личности, развивается лишь во внутреннем духовном пространстве и познается не практикой, а в акте мгновенного озарения, инсайта.

Западная модель утверждает самоценность личности. Личность – это система, внутренний космос. Восточная культура, особенно японская, подчеркивает зависимость личности от определенной социальной группы, требует принадлежности к этой группе и приверженности ее идеалам и ценностям. Личность – это атом в большом мире людей.

Западная культура понимает личность как целостную систему. Раздробленность, множественность «Я» воспринимается у европейцев как нечто ненормальное, как болезнь, которую необходимо лечить. В японской культуре, напротив, личность воспринимается как множественность, совокупность различных обязанностей, как долг по отношению к обществу, родителям, семье, самому себе. В западной культуре личность оценивается в целом, ее поступки в разных ситуациях считаются проявлением одной и той же сущности. На Востоке избегают суждений о человеке в целом, делят его поведение на изолированные области, в каждой из которых действуют свои законы и нормы поведения.

Люди западной культуры стараются объяснить поведение человека исходя из мотивов его действий. Для них важно понимание, почему он поступает подобным образом: из чувства ли благодарности, патриотизма, корысти и пр. Важен нравственный аспект поступков человека. На Востоке, особенно в Японии, поведение оценивается общими правилами и нормами. Важно не то, почему человек так

поступает, а поступает ли он в соответствии с нормами, принятыми в данной культуре (75).

Человек западной культуры четко осознает свое отличие от других, свою «самость». Человек восточной культуры не считает себя чем-то самоценным, он реализует себя лишь как часть целого. Японский филолог М. Дзедзи сравнил западный тип личности с яйцом в скорлупе. Эту твердую, лишенную эластичности оболочку трудно разрушить, чтобы добраться до внутреннего содержания. Но когда давление извне превосходит пределы сопротивления, оболочка ломается и личность заболевает.

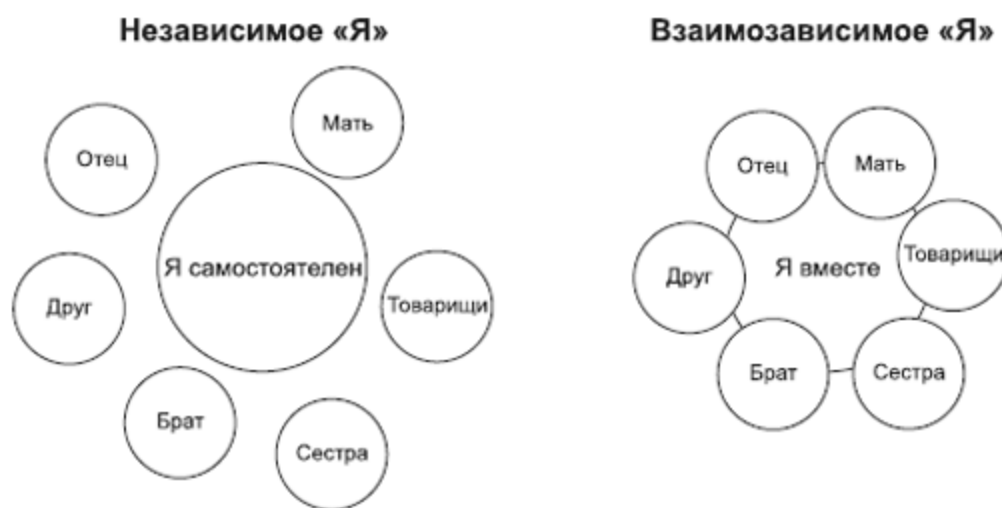


Рис. 3.2. Модель личности в западной и восточной культурах.

Личность западного человека, таким образом, имеет внешнюю защиту, скорлупу, которая предохраняет внутреннее содержание от грубых внешних воздействий. Такое «яйцо в скорлупе» перемещается в пространстве и легко адаптируется в других обществах и культурах. Она везде сохраняет свою Я-идентичность. Личность восточного человека – это яйцо без скорлупы. Мягкая, эластичная оболочка под влиянием извне не разрушается, а лишь деформируется, при этом внутреннее содержание не меняется. «Яйцо в мягкой оболочке» не автономно, оно тесно связано с другими, может развиваться только в своей культурной общности. Его нельзя резко перемещать в пространстве и вырывать из культурной общности.

У людей западной культуры, по мнению М. Дзедзи, твердая личность, их «Я» – автономное, негибкое образование. Люди же Востока больше озабочены сохранением своей групповой

идентичности, у них мягкое «Я», которое обеспечивает реализацию их гипертрофированного чувства принадлежности к группе. Такие личностные особенности людей западной и восточной культур обусловлены различиями в системе их ценностей. Конформизм (желание быть как все) никогда не считался на Востоке пороком, а рассматривался как норма поведения (75). На Западе конформизм не приветствуется, в Новое время он заменяется солидарностью, когда каждая автономная личность принимает решение о своем согласии на совместное действие с другими.

Резюме

Во второй половине XX в. в социальной психологии возникли новые направления исследований, которые сосредоточились на проблеме социальности человека и ее проявлениях.

Эволюционная психология предложила несколько оригинальных концепций природы социальности людей. Эволюционисты использовали положения теории естественного отбора и вывели из них основные виды свойств и мотиваций, которыми предположительно обладают люди. Так, было доказано, что люди склонны оказывать помощь, но не кому угодно, а прежде всего своим близким и тем, кто похож на них. Вместе с тем именно склонность оказывать помощь маленьким и слабым явилась условием выживания людей как биологического вида. Исследования эволюционистов привели к более реалистичным суждениям о природе человеческого «Я». Выяснилось, что большинство базовых мотивов людей связано с репродуктивной деятельностью, а не с их собственным выживанием. А конфликты и ссоры, которые возникают между «отцами и детьми», вызваны скорее материальными проблемами, а не сексуальной ревностью, о которой говорил Фрейд.

Антропологическая психология сконцентрировалась на природе социальности человека. Антропогенез изучает процесс рождения социального «Я» человека от момента появления первых людей 3,5 млн лет назад до настоящего времени. Особое внимание уделяется групповому поведению и развитию коммуникации. Совместная охота привела к образу жизни, который требовал речевого общения, умения договориться и совместить свои действия во времени и пространстве, что обусловило создание сложной *социальной организации*.

Социальная психология развития, используя положения культурно-исторического подхода Л. Выготского, внесла свой вклад в понимание природы социальности человека. Именно в рамках этого подхода стало очевидным, что с первых минут своего существования человек входит в социальный мир, а содержание и процессы его развития обусловлены взаимодействием с другими людьми. Причем для ребенка становятся важными эмоционально значимые отношения (привязанность), которые затем определяют особенности его взаимодействия с окружающими, отношения на уровне человек – общество, а также успешность когнитивного развития.

Наиболее важным результатом последних десятилетий в области исследования социального «Я» человека следует считать вывод ученых о том, что успешное выживание человеческих сообществ связано с формированием у людей просоциального поведения, то есть с приобретением в процессе эволюции таких качеств, как альтруизм и взаимопомощь. А развитие чувства общности и доверия, установление взаимоотношений, которые позволили жить вместе и действовать сообща, преодолевая личный эгоизм ради общего благополучия, оказались определяющим фактором создания культуры, которая обеспечивает прогресс человечества в целом. Именно эти гуманистические характеристики определили условия выживания людей на Земле в составе своих сообществ. Не менее важным является и установление значимости конкуренции. Перечисленные человеческие качества являются базовыми для всех культур.

Л. Почебут, изучая природу социального, пришла к мысли о том, что человек, как биологическое, психологическое и социальное существо, проявляет свою социальность в социальных инстинктах, во взаимодействии с окружающими и социальной категоризации окружающего мира с целью установления единого смыслового пространства.

Культурно-антропологический подход И. Мейжис предлагает учитывать различие ментальных структур у представителей коллективистских и индивидуалистических культур, сформировавшихся в процессе эволюции человечества. Они проявляются в ценностях и социальных представлениях, которые базируются на коллективном бессознательном народов.

Глава 4 Я-концепция и идентичность личности

«Я», которое составляет Вас, обретает все это – тело или психику, – лишь когда само участвует в жизни.

Хосе Ортега-и-Гасет



В процессе эволюции человек осознал свое «Я» как некое образование, которое определяет его деятельность и жизнь. Как же оно формируется у конкретного человека? Своим формированием «Я» обязано наличию органов чувств и способности к познанию, которые позволяют человеку отделить свою физическую оболочку от других в собственном сознании. О том, что минимальное чувство «Я» есть у некоторых видов обезьян, свидетельствует остроумный эксперимент Гордона Гэллапа (Gallup, 1970), известный под названием «зеркальный тест» (test mirror). Он помещал в клетку с обезьянами зеркало. Когда

животные привыкали к нему, их на короткий срок усыпляли и наносили красную краску без запаха на бровь или на ухо. После пробуждения шимпанзе и орангутанги немедленно начинали касаться окрашенного места, а гориллы и многие другие виды обезьян не узнавали свое отражение в зеркале и окрашенное место не возбуждало их любопытства. Такое поведение дало исследователю право утверждать, что приматы обладают примитивной Я-концепцией, которая позволяет им отделять себя от других и узнавать в зеркале.

Подобный эксперимент был проведен и с детьми: им на нос наносили краску, а затем подносили к зеркалу. Выяснилось, что 75 % детей проявляют беспокойство и начинают ощупывать свой нос в возрасте 21—25 месяцев, а 25 % детей делают это в возрасте 9-12 месяцев. Свидетельствует ли это о том, что между 9 и 25 месяцами ребенок начинает осознавать и идентифицировать себя с изображением в зеркале?

4.1. Самоосознание

Каждый человек рано или поздно задает себе вопрос: «Кто я?», стремясь осознать сущность собственного «Я», идентифицировать себя относительно других людей. Люди тратят много времени и сил, думая о себе. И в этом смысле все мы эгоцентричны, так как «Я» для каждого человека – это центр вселенной, точка отсчета событий, времени, пространства и отношений с другими людьми.

Все психологи, начиная с Фрейда и Уотсона, утверждают, что в момент рождения и первые годы жизни не существует «Я», оно лишь готовится им стать. Вместе с тем у маленького человека сформированы все органы чувств, которые подают специфическую, соответствующую каждому из них информацию: слуховую, зрительную, вкусовую и т. д. Еще одной особенностью развития человека является его врожденная способность к обучению, которую отмечают эволюционисты. Поэтому первое осознание себя связано с узнаванием возможностей своего тела и телесными ощущениями комфорта или дискомфорта. Через ощущение дискомфорта начинается понимание самости (Self), определенное телесными потребностями – понимание того, что твое тело отдельно от окружающего мира, но, главное, что это тело и есть ты сам. Поиск более удобной позы или более мягкой/теплой/сухой ткани, которая соприкасается с телом, восприятие огромного количества зрительных и звуковых образов,

вкусовых ощущений и запахов – все это определяет существование «Оно», или «Id», в терминологии Фрейда. Еще нет осознания «Я», но есть мышление и ежедневное самообучение, которое формируется под воздействием рецепторов, подающих сигналы в мозг. «Оно» способно страдать и терпеть, самостоятельно искать большего удобства, «Оно» учится управлять собственным телом, чтобы устранить дискомфорт и достичь приемлемого состояния. «Оно» способно получить удовольствие от кормления, от ласковых прикосновений матери, от ощущения безопасности, от первых диалогов и игр, полных внимания к малейшим ответным действиям. Эта сущность, «Оно», которая в разнообразных ощущениях является для личности ее самостью, остается с человеком на всю жизнь.

Еще одна сторона «Оно» – ощущение бессознательной близости с другим человеком, которая, перерастая в привязанность, становится природной основой социальности. Не потому ли мы все так любим хорошую еду, обожаем подвижные игры и танцы, стремимся увидеть красивые пейзажи и послушать приятную музыку, что все эти вещи связаны с получением удовольствия для нашего «Оно»? Все мы ищем близких людей, ценим секс как высшее проявление близости, потому что эта часть нашей самости продолжает существовать и развиваться за счет новых ощущений и опыта познания, хотя в самосознании «Оно» уже в детстве перекрывается «Я».

«Я» вырастает из «Оно» с развитием и увеличением мозга ребенка, за счет восприятия огромной визуальной информации, за счет телесного контакта и общения с матерью и родственниками. Становление «Я» происходит в связи с самостоятельным опытом взаимодействия с окружающей средой, когда ребенок вначале садится, а затем встает и, наконец, овладевает ходьбой. Этот опыт взаимодействия с разными людьми и предметами по мере взросления постоянно увеличивается. Можно предположить, что полное осознание «Я» происходит в тот момент, когда ребенок впервые говорит о себе не в третьем лице: «Саша хочет кушать», а произносит «Я» применительно к себе. Интересно, что немецкий философ И. Фихте хотел праздновать духовное рождение своего сына с того дня, как тот начал говорить «Я». Первое осознание себя, вероятно, напоминает то зачаточное «Я», которое есть у высших обезьян и связано с одной стороны, с опытом ощущений, а с другой – с

когнитивным компонентом личности, ее способностью анализировать наблюдаемые явления (эксперимент с красной краской на голове у шимпанзе, которая вызывает тревогу, потому что ассоциируется с кровью).

Процесс развития «Я» ребенка – это длительный процесс накопления информации о себе, получаемой от других. Нам рассказывают, какого цвета у нас глаза и волосы, на кого из родителей мы похожи, учат говорить, сколько нам лет, и показывать число на пальцах. Нам говорят, где мы живем, кем приходимся нашим многочисленным родственникам, то есть с помощью внешней информации идет процесс первичной идентификации индивида, который позволяет ему вычленить свое «Я» и понять свою самость. При этом у него формируется образ себя, или то, что психологи называют Я-концепцией. Процессы самоосознания и самопонимания практически полностью социальны, даже в том случае, когда речь идет об интроспекции, то есть о наблюдении за собой, размышлении о своих мыслях, поступках и действиях. Они социальны потому, что мы думаем о себе, наблюдаем за собой и оцениваем себя с точки зрения, а главное – словами других людей. Все мы начинаем с того, чем мы были для других.

Самоосознание – это способность человека наблюдать и понимать себя как действующего, мыслящего и чувствующего субъекта, оценивать себя, учитывая мнения других людей.

Процесс самосознания длится всю жизнь, но особенно интенсивно протекает в подростковом и юношеском возрасте. Человеку важно определиться: кто я сейчас? кем собираюсь стать? Второй вопрос имеет особенное значение, поскольку все мы живем в обществах, которым присуща социальная стратификация, имущественное неравенство, разная степень доступности образования, культурные и этнические различия. Все это приводит к необходимости для растущего человека идентифицировать себя в этом мире.

4.2. Идентификация и Я-концепция

В подростковом и юношеском возрасте процесс самоосознания становится ключевой проблемой развития, резко возрастает интерес к себе, а растущий человек пытается ответить на вопрос «кто я?» Подростки начинают писать дневники, в которых описывают как внешние события, так и собственные позиции, мысли, чувства. Они

формируют отношение к другим, объясняют для себя и оправдывают в собственных глазах те или иные слова и поступки.

Подростки часами рассматривают себя в зеркало, корчат «рожи», а на самом деле учатся придавать своему лицу нужное мимическое выражение по тому или иному поводу, произносят героические монологи и ведут мысленно бесконечные беседы и споры с воображаемыми собеседниками. В своей знаменитой книге «Идентичность, юность и кризис», изданной в 1968 г., Э. Эриксон поставил в основу своего учения то, что, по мнению большинства ученых, является скорее аутентичностью, то есть *подлинностью* собственного существования.

Концепция идентичности – это понимание своего единого, неразрывного, целостного, протяженного, одновременно меняющегося и неизменного в течение всей жизни «Я».

В процессе формирования идентичности, по мнению Эриксона, важную роль играет социокультурное окружение, так как наш взгляд на себя формируется под воздействием окружающего мира и под воздействием тех культурных норм, которые присущи сообществу. Человек узнает много нового о себе и тогда, когда наблюдает за тем, как люди ведут себя по отношению к нему (215, с. 212).

Идентификация – это процесс самопознания для определения своего места в сообществе и группе.

Знание о себе человек получает из четырех источников: размышления о себе (интроспекция), то есть самопознание путем наблюдения за своим поведением и его последствиями; наблюдение за другими людьми; мысленное сравнение себя с ними; и, наконец, взаимодействие с окружающими. Последний источник информации о себе является для подростков и юношества, пожалуй, главным. Это одна из причин, почему молодые так стремятся к большому количеству контактов, установлению дружеских отношений, придают огромное значение общению со сверстниками. Успешность построения сетей взаимодействия требует хороших коммуникативных умений, открытости новому опыту, доверия к окружающим, доброжелательности, то есть того, что называют социальностью и умением налаживать человеческие отношения. Этому учатся подростки друг у друга, собираясь в большие компании и устраивая разнообразные групповые мероприятия. В молодости у каждого

человека – максимальное количество самых разных человеческих контактов и максимальное количество друзей.

В процессе идентификации происходит оформление Я-концепции. Прежде чем читать дальше, проведите небольшой эксперимент, он займет не более трех минут. Напишите на листке 5-7 раз «Я» с прилагательными или существительными, которые обозначают, по вашему мнению, ваши качества или статус, позиции, положение и т. д. Посмотрите, что получилось. Вы описали вашу Я-концепцию такой, какая она есть на сегодняшний день.

Я-концепция – это познанный аспект «Я», знание человека о себе как осознанное и артикулированное содержание «Я» на определенном этапе развития.

Поскольку Я-концепция включает в себя как модальное, реальное, так и идеальное «Я», к которому добавляются социальные «Я», проявляющиеся в различных актах взаимодействия и отношениях с другими, то следует говорить о **структуре Я-концепции**. В общих чертах процесс идентификации и первоначальная Я-концепция складываются в юношеском возрасте, когда сосредоточенность на себе наиболее сильна. Однако, будучи динамичным образованием, Я-концепция способна меняться, усложняться и развиваться в течение всей жизни.

Описывая самосознание личности как изменяющийся во времени феномен, американский психолог Маршалл Розенберг (M. Rosenberg) выделил пять параметров, характеризующих уровень развития самосознания.

1. *Степень когнитивной сложности и дифференцированности образа «Я».* Чем больше своих качеств человек осознает, чем сложнее и обобщеннее эти качества, тем выше уровень его самоосознания. Так же как и Розенберг, отечественные психологи считают, что степень когнитивной дифференцированности образа «Я» определяется эмоциональным отношением и характером связи с осознаваемыми качествами. Низкая дифференцированность характеризуется «сцепленностью», «слитностью» качества и его оценки, что делает образ «Я» чрезмерно «пристрастным», обуславливает легкость его дестабилизации и искажения под влиянием разного рода факторов.

2. *Уровень развития самосознания.* Розенберг выделил степень отчетливости, выпуклости образа «Я». Каждому человеку свойственны

самонаблюдение и анализ, которые определяют субъективную значимость и содержание образа «Я». Степень отчетливости и выпуклости зависит от уровня развития рефлексии и субъективной оценки тех или иных качеств.

3. *Степень внутренней цельности, последовательности образа «Я»,* что определяется степенью противоречивости или несовместимости отдельных его качеств, степенью несовпадения реального и идеального образа «Я».

4. *Степень устойчивости,* стабильности образа «Я» во времени.

5. *Степень самопринятия,* положительное или отрицательное отношение к себе, эмоциональная оценка себя.

По мнению Розенберга, выделенные параметры достаточно полно описывают уровень развития самосознания, как когнитивного процесса. Ученые исследовали содержание Я-концепции у людей на протяжении всей жизни, начиная с детского возраста и заканчивая зрелостью, и отметили, что по мере взросления Я-концепция постепенно усложняется и обогащается новым и более точным содержанием.

С помощью опросника Розенберга (табл. 4.1), можно познакомиться с примерным содержанием мыслей, характеризующих самосознание личности.

Таблица 4.1. Опросник Розенберга (1965) (232, с. 369)

Опросник состоит из 10 вопросов. Отвечающий может быть полностью согласен, согласен или не согласен и полностью не согласен со следующими утверждениями:

1. В основном я удовлетворен самим собой.
2. Иногда я думаю, что ни на что не гожусь.
3. По моему мнению, у меня есть все хорошие качества.
4. Я могу позаботиться о своих делах так же, как и другие люди.
5. По моему мнению, у меня нет причин гордиться собой.
6. Я чувствую себя иногда совершенно бесполезным.
7. Как человек я не менее ценен, чем другие.
8. Хотелось бы уважать себя больше.
9. Я склоняюсь к тому, что в общей сложности я несчастливый человек.
10. Я отношусь к себе позитивно.

Я-концепция – важнейший феномен социальной жизни индивида, поскольку с ее помощью каждый человек оценивает свои действия в

отношении окружающих, занимает определенную позицию, планирует свое будущее, участвует в жизни сообщества.

4.2.1. Функции «Я»

Проведенные американскими социальными психологами исследования дали возможность определить функции Я-концепции. Ученые предположили, а позднее и доказали, что «Я» контролирует наши действия, ведет наблюдение, оценивает свое поведение и вносит в него коррективы. Функции «Я» следующие:

- *организующая* – позволяет личности замечать, обдумывать и вспоминать информацию, которая структурируется в соответствии с нашим взглядом на самих себя;

- *эмоциональная* – способствует определению эмоциональных реакций в отношении к себе;

- *регулятивная* – управляет нашим поведением, принятием решений, построению планов на будущее (12, с. 152).

Я-концепция выступает в роли *управляющего*, который, контролируя и оценивая, анализирует, насколько наши действия, мысли и чувства соответствуют образу *идеального «Я»*, который присутствует в нашей Я-концепции.

Большой интерес представляет для нас последние по времени исследования функций «Я». Так, Р. Баумастер, М. Муравейн и Д. Тайс (R. Baumeister, M. Muraven, D. Tice, 1999) предположили, что **«Я» подобно мышце** и степень контроля над собой зависит от усталости этой мышцы и от того, насколько она натренирована. Мысль авторов состоит в том, что «Я» имеет ограниченное количество энергии для расходования на самоконтроль и ее расходование на одну задачу ограничивает количество энергии, которое можно потратить на другую, аналогично тому, как после пятимильной пробежки тяжело играть в теннис. Они провели несколько исследований, в которых людям давались по два разных задания. Если люди успешно справлялись с первым заданием – например, не думать в течение 15 минут о белом медведе, то они хуже справлялись со вторым – не смеяться во время просмотра кинокомедии, в то время как контрольная группа, для которой данное задание было первым, успешно его выполняла. Это значит, что расходование психической энергии на бессмысленное задание не думать о белом медведе ослабляло самоконтроль и делало менее успешным выполнение следующего.

Несмотря на «несерьезность» заданий, факты, полученные учеными, помогают объяснить, почему люди часто не могут

сознательно контролировать свои действия и эмоции, когда находятся в условиях стресса или устали после трудного дня. Поэтому бросившие курить возвращаются к этой привычке, если попадают в стрессовую ситуацию, а севшие на жесткую диету с целью похудеть «забывают» об этой цели по ночам. Следовательно, у «Я» есть определенный ресурс самоконтроля, который тратится в течение дня. Вот почему самоконтроль у людей по утрам, а также после отдыха и хорошего сна значительно выше.

Но самый интересный результат, полученный американскими исследователями в ходе экспериментальной работы по Я-ресурсу, был таков: студентам давалось задание улучшить свою осанку, то есть следить, чтобы спина была прямой, в течение двух недель. Затем с ними проводились занятия с эспандером. Они показали лучший результат выносливости, чем те студенты, которым подобное задание не давалось. Это позволило ученым сделать вывод, что Я-ресурс можно тренировать с помощью заданий по самоконтролю так же, как и обычные мышцы с помощью бега и физических упражнений. Вместе с тем Аронсон предупреждает, что нужно вдумчиво подходить к расходованию ресурса самоконтроля и не использовать его по мелочам, так как включение самоконтроля усиливает ваши возможности по управлению своим поведением в тех случаях, когда это особенно необходимо (12, с. 152—153).

4.2.2. Самоуважение

Одним из важных аспектов жизни личности является самоуважение. Самоуважение понимается как самостоятельная переменная, имеющая свою особую природу. Люди хотят видеть себя умными, здравомыслящими, порядочными и последовательными в своих поступках. Социальные психологи исследовали эту исходную позицию и то, как нарушение личных стандартов влияет на эмоциональное и мотивационное состояние человека. Так, Э. Хиггинс (1987,1996) изучал характер эмоциональных страданий, которые испытывают люди, когда им не удается сделать что-то из задуманного, например достичь высоких результатов в учебе в новой школе. Хиггинс сформулировал теорию несоответствия самому себе как переживание дискомфорта, когда актуальное «Я» не соответствует желаемой Я-концепции (12, с. 202).

Данная теория прогнозирует, что несоответствие самому себе может понизить самоуважение, вызвать психологическое страдание и стремление избавиться от несоответствия. Предполагается, что в основе устойчивости общего самоотношения лежат два основных внутренних мотива: мотив самоуважения и потребность в постоянстве образа. Мотив самоуважения определяется как «личная потребность», которая регулирует установки по отношению к себе.

Самоуважение – это общая самооценка, которая связана с чувством собственного достоинства, ощущением собственной ценности, которая воздействует на характер всех контактов личности с окружающими.

Самоуважение начинает формироваться в раннем детстве и зависит от того, как к нам относились наши родители, а позднее учителя в школе, другие значимые для нас взрослые и сверстники. Начиная с подросткового возраста особую роль в формировании самоуважения начинают играть товарищи по школе, друзья из различных неформальных групп, к которым человек принадлежит.

Как свидетельствует Д. Майерс (D. Myers), на индикаторе самоуважения высвечивается опасность социального неприятия. Люди очень чутко относятся к мнению о себе окружающих. Если поступки или слова человека не одобряются, он стремится заслужить одобрение, изменяя смысл своих поступков и слов. Поскольку люди – это общественные создания, хорошие взаимоотношения есть залог успешности жизни.

Последние исследования показали, что люди с высоким и низким уровнем самоуважения по-разному реагируют на внешние факторы влияния. Так, люди с высоким уровнем самоуважения дольше сохраняют позитивные эмоции, а люди с низким уровнем в плохом настроении будут искать неудачные поступки в своем прошлом, ориентироваться на плохие и трагические заголовки на страницах газет. Уважающие себя люди могут улучшить свое настроение приятными воспоминаниями. Люди с низким самоуважением, глядя на расплывчатую, неясную картинку, представляют себе неприятную историю, и наоборот, в той же ситуации люди с высоким самоуважением придумывают историю, которая поднимает настроение. Таким образом, наше самоуважение накладывает

отпечаток на оценку наших личностных особенностей и способностей, на наши мысли и воспоминания (99, с. 89—93).

Что определяет чувство самоуважения? Существует большое количество факторов, которые связаны в первую очередь с отношениями с окружающими: это забота родителей, оценка поведения другими, особенности процесса идентификации, обусловленные культурой, а также влияние тех особенных умений, которых приобретаются в период учебы и за счет самостоятельной работы в детстве и юности. По мере того как мы преодолеваем препятствия, приобретаем навыки, которые выделяют нас среди других, наши личные успехи порождают все более уверенный взгляд на себя и действительность, что способствует более ранней идентичности.

Как уже говорилось, на формирование «Я» большое влияние оказывает культура. Культура Запада формирует индивидуализированную Я-концепцию, а культура Востока формирует Я-концепцию, ориентированную на взаимозависимость от других, прежде всего от своей большой семьи. Эти культуры по-разному влияют на идентичность. Прозападную Я-концепцию называют более независимой, но это и усложняет процесс идентификации, когда человеку приходится больше рассчитывать на *собственные достижения*. Провосточная Я-концепция взаимозависимой личности, в которой человек ориентируется на свою семью и общину, не сталкивается с подобными трудностями.

Исследования самооценки в западных культурах показывают, что многим людям свойственна предрасположенность в пользу своего «Я», а завышенная самооценка нередко приводит к недоразумениям и даже конфликтам. По свидетельству психологов, люди в экспериментах и повседневной жизни часто сваливают неудачу на ситуацию и приписывают удачу себе. Так, Майерс считает, что обычно люди в западной культуре оценивают себя выше среднего по субъективным желаемым особенностям и способностям. Веря в себя, они проявляют нереалистичский оптимизм в отношении своего будущего. Люди переоценивают широкую распространенность собственных мнений и недостатков (*ложный консенсус*) и недооценивают широкую распространенность тех способностей и добродетелей, которыми обладают (*ложная уникальность*). Данное восприятие отчасти

возникает из мотива поддержать и повысить самооценку. С одной стороны, такие побуждения спасают людей от депрессии, но с другой – могут привести к групповому конфликту (99, с. 93). Однако следует помнить, что завышенная самооценка способствует более высоким достижениям в избранной деятельности, потому лучше относиться к себе с одобрением.

Таким образом, роль «Я» – центрального компонента личности – заключается в том, чтобы установить *равновесие* между потребностями личности и ограничениями, которые накладываются жизнью в сообществе. Такое равновесие обеспечивает сильное «Я», способное все расставить по своим местам и руководствоваться принципом *реальности и эффективности*. Это совсем не означает, что человеку необходимо что-то в качестве верховной власти, которая по своему усмотрению распоряжается внутренними потребностями, корректирует мысли и действия по отношению к другим людям в соответствии с требованиями общества. Сила «Я» не в деспотии, а в дипломатии. Как добрый посредник в переговорах, сильное «Я» становится мастером искусства возможного, притормаживая как потребности (Ид), так и требования сверх-Я (Суперэго). Сильное «Я» становится основой для самоуважения и успешного взаимодействия с другими людьми (99, с. 95). Следует еще раз подчеркнуть, что осознание своего «Я» помогает индивиду организовать свои мысли и действия, упорядочить отношения с окружающими.

4.2.3. Социальная идентичность и Я-концепция

В конце 1970-х гг. английские психологи Тэддфел и Тернер обратили внимание на социальную идентичность. Они изучали процесс осознания индивидом принадлежности к группе, обозначив его термином «групповая идентификация». Они создали *теорию социальной идентичности*, согласно которой у всех людей есть потребность в позитивном мнении о себе. Эта потребность оказывает влияние на мотивацию и когнитивные процессы, направленные на то, чтобы нравиться самому себе. Существуют два способа добиться позитивного самомнения: а) путем своих собственных достижений; б) путем принадлежности к определенным группам.

В тех случаях, когда у человека нет в жизни никаких личных достижений, которые вызвали бы чувства удовлетворения и повышения самооценки, он, в качестве альтернативы, ориентируется

на принадлежность к определенным группам. Другими словами, если самооценка человека занижена, а сам человек ничего не достиг и не может ее повысить, то он пытается восстановить свое самоуважение, причисляя себя к наиболее престижной группе в обществе. Например, я – русский (немец, украинец, финн, поляк и др.), я – фанат «Зенита», я – «скинхед». Даже по примерам видно, что такая проблема стоит чаще перед молодыми, которые таким образом могут повысить свою заниженную самооценку и удовлетворить потребность в высоком самомнении.

В теории социальной идентичности утверждается, что у человека есть потребность воспринимать свои собственные группы как превосходящие остальные группы по особо значимым показателям. Человек пристрастно относится к собственной группе (групповой фаворитизм) и пренебрежительно – к чужим группам. Согласно этой теории, человек может повысить позитивные чувства по отношению к своей группе путем принижения или негативной оценки чужих групп. В тех случаях, когда собственная группа традиционно принадлежит к числу групп с низким статусом, человек пытается подчеркнуть уникальность своей группы, ее существенные отличия от других (127, с. 78).

Целью исследований Тэджфела и Тернера был поиск минимальной причины, по которой человек начинал вести себя групповым образом, идентифицируясь с группой членства. Они стремились доказать, что простое, чисто номинальное разделение людей на группы может порождать внутригрупповой фаворитизм и дискриминацию по отношению к членам других групп, даже при отсутствии сколько-нибудь тесных взаимоотношений между ними.

Эксперимент Тэджфела. В одном из его исследований детей распределили на две номинальные группы в зависимости от того, картина какого художника-абстракциониста понравилась им больше – В. Кандинского или П. Клее. Затем детям давали задание – распределить деньги (конфеты, игрушки) между членами групп. При этом они ничего не знали ни о детях своей, ни о ребятах другой группы, кроме того, что им нравится одна и та же картина. В результате была обнаружена склонность испытуемых вознаграждать членов собственной группы более высоко по сравнению с членами другой группы, то есть делить всех детей на «мы» и «они». Это

означает, что достаточно минимальной причины, чтобы включился механизм, который Г. Тэджфел назвал «групповым фаворитизмом», обозначающим дискриминацию в отношении членов чужой группы. Групповой фаворитизм, согласно Л. Почебут, возникает на основе социальной категоризации (141, с. 91).

Этот результат был получен и в других экспериментах, воспроизводивших его концептуально и проведенных в ряде стран, в том числе и в России. Тэджфел ввел термин «групповой фаворитизм», как тенденцию благоприятного отношения к членам своей группы в противовес членам другой группы.

4.3. Самоэффективность и локус-контроль

А. Бандура (1990) в своих исследованиях доказал, что у людей есть целый комплекс чувств и мыслей о самих себе. Он определяет их поведение, настроение, самоуважение, уровень тревожности, склонность к депрессии, уверенность в своих силах. Психолог выявил, что люди более настойчивы и уверены в себе, не склонны к депрессии и необоснованной тревожности в том случае, если им свойственна **оптимистическая вера** в собственные силы. Именно эта открытая им закономерность была названа *самоэффективностью*. Она, по мнению ученого, отличается от самоуважения и чувства собственного достоинства, формируясь в детском возрасте, особенно интенсивно в младшем школьном возрасте. Она зависит от того, как оцениваются результаты наших усилий взрослыми. Постоянная критика не способствует формированию веры в себя.

Самоэффективность – это чувство собственной компетентности, умелости при решении разнообразных жизненных задач.

Если вас попросили починить утюг и вам удалось это сделать, ваше чувство самоэффективности усилится. Оно усилится и тогда, когда вам удастся сшить красивую юбку, сдать хорошо экзамен, уладить конфликт между вашими друзьями. Однако это не означает автоматического повышения самооценки и самоуважения, потому что чаще всего в таких случаях и в нашей культуре, и в культуре западных стран говорят, что «это мог бы сделать любой», хотя на самом деле так не думают. Согласно диагностике Розенберга, мы прибегаем к некоторому самоуничижению из-за недостатка уверенности в себе.

Бандура рассматривал самоэффективность в связи с понятиями *ответственности и приобретенной беспомощности*, которые он объединил в общую концепцию самоэффективности как своего рода трактовку мудрости позитивного мышления.

Понятие ответственности в связи с внешним или внутренним локусом контроля ввел в научный оборот Джулиан Роттер (D. Rotter, 1953). Роттер проводил эксперименты и наблюдал за своими клиентами в клинических условиях, что дало ему возможность предположить: «некоторым людям присуще постоянное чувство, что все, что происходит с ними, определяется внешними силами того или иного рода, в то время как другие считают происходящее с ними в значительной степени результатом их собственных усилий и способностей» (99, с. 74). Роттер назвал такую позицию локусом контроля, которую каждый индивид определяет по-своему относительно тех событий, которые происходят в его жизни. Одни считают, что все происходит под воздействием внешних сил и по стечению случайных обстоятельств (внешний локус контроля), а другие считают, что все происходящее в их жизни – результат собственных усилий (внутренний локус контроля). Психолог разработал 29 парных суждений для измерения индивидуального локуса контроля и впервые испытал свой тест на участниках войны в Корее. Вот несколько противоположных суждений из теста Роттера:

Таблица 4.2. Тест Роттера (примеры суждений)

Внутренний локус контроля	Внешний локус контроля
В конце концов, к людям относятся так, как они этого заслуживают.	К сожалению, как бы человек ни старался, часто его достоинства остаются непризнанными.
Все, что со мной происходит, я обязан себе самому.	Иногда я чувствую, что не могу контролировать, как повернется моя жизнь.
Обычный человек может влиять на решения правительства.	Власть над миром сосредоточена в руках нескольких людей, и с этим ничего не поделаешь.

Возвращаясь к концепции Бандуры, можно сказать, что самоэффективность связана со способами, к которым человек прибегает при объяснении своих неудач. Для студентов эта концепция становится очевидной после первой же сессии, когда одnogруппники, потерпевшие неудачу в ходе зачетно-экзаменационной сессии, делятся на две группы: первые с внешним (экстернальным) локусом контроля обвиняют во всем преподавателя, который специально их «допрашивал с пристрастием», чтобы понизить оценку, либо «неудачный» вопрос;

вторые с внутренним (интернальным) локусом, как правило, чаще признают, что сами подготовились плохо.

Локус контроля – это позиция, с которой люди понимают свою жизнь как контролируруемую извне (случай и внешние силы) или как направляемую собственными усилиями.

Успешные люди оценивают свои неудачи как случайность либо осознают, что нужны другие подходы, или большие усилия, или большая сосредоточенность на решении задачи.

Специальные исследования ответственности петербургским психологом К. Муздыбаевым (1967) показали, что чем выше уровень фиксированной ответственности (в соответствии с занимаемой руководящей должностью), тем выше уровень персональной ответственности. То есть чем больше прав у человека, чем чаще ему приходится самостоятельно решать свои и общественные проблемы, добровольно принимать на себя обязательства, тем более ответственным он будет. И наоборот, излишний контроль, чрезмерная опека, формирование убеждений в незначимости собственных усилий приводят к формированию безответственности (123, с. 183).

Так, в советское время многие люди придерживались позиции: «от нас ничего не зависит». Это дало основание социологу В. А. Ядову на заре перестройки утверждать, что отсутствие обостренного сознания личной ответственности, готовности принять на себя вину за неуспех – один из несомненных тормозов перестройки. «Вероятно, в обществе велика доля «экстерналов», тех, кто успехи склонен приписывать своим способностям и усилиям, а вину за неудачи предпочитает сваливать на обстоятельства и других лиц» (218). Наши собственные исследования уровня ответственности студентов с начала 80-х гг. показали, что в течение 20 лет средний балл по группе постепенно повышался с 2-3 баллов в 1986 г. до 6,5 балла из 10 возможных в 2000 г. Именно изменения социальной ситуации в стране привели к повышению уровня ответственности людей за свою жизнь и судьбу.

Ответственность формируется с детства, причем особенно интенсивно – с 3-4 лет и в школьный период. Излишний и навязчивый внешний контроль, унижительные для человеческого достоинства формы его осуществления в школе, сохранившиеся от времен тоталитаризма, отрицательно сказываются на формировании интернальности личности. Может быть, поэтому большая часть людей,

особенно преклонного возраста, и сегодня убеждена в невозможности своего влияния на социальные процессы в обществе, а значит, и в собственной беспомощности.

4.4. Приобретенная беспомощность

Беспомощность и покорность приобретаются в том случае, когда человек не имеет контроля над неприятными событиями, которые постоянно повторяются. Американский исследователь Мартин Селигман (M. Seligman) заметил, что не только животные в состоянии подавленности или депрессии становятся пассивными, но и люди считают, что все их усилия будут неэффективными. Сначала это было доказано на собаках в эксперименте с электрошоком, от которого собака могла или не могла уклониться. Если у нее не было возможности уклониться, она становилась беспомощной. Люди также в состоянии депрессии страдают «параличом» воли, пассивным смирением и даже безусловной апатией, если не видят выхода из ситуации (99, с. 76).

Приобретенная, или выученная, беспомощность это беспомощность и покорность, которые приобретаются в том случае, когда человек или животное не имеет возможности контролировать ситуацию.

Именно этот факт объясняет, почему люди в учреждениях, подобных концентрационному лагерю или медицинскому госпиталю, могут лишаться таких человеческих качеств, как способность к сопротивлению, энергичность, стремление уменьшить зависимость от обстоятельств, стремление контролировать события своей жизни. Люди ломаются и довольно быстро гибнут, если у них нет выбора. Об этом подробно рассказал австрийский психолог Виктор Франкл (V. Frankl). Он прошел через фашистский концентрационный лагерь и сумел выжить в нечеловеческих условиях. Приобретенной беспомощности Франкл дал другое название: *временное существование с неопределенной границей*. Неопределенность касается как времени, потому что существование в лагере не имело сроков, так и самой жизни, потому что никто не знал, сможет ли выжить в условиях постоянного голода, холода и моральных издевательств. Кроме того, были полностью не ясны намерения фашистов, которые поместили людей в лагерь.

В. Франкл пишет, что человек в такой экстремальной ситуации проходит через три фазы. Первая фаза – шок, который может предшествовать прибытию в концлагерь. Так, например, Франкла везли в вагоне, в каждом купе которого находилось не меньше 18 человек в течение нескольких суток. Вторая фаза – адаптация, когда удается избежать крематория в первые часы пребывания в Освенциме, и постепенное приспособление к жизни в страшных условиях, когда шаг за шагом человек постепенно привыкает к безмерной жути. Это фаза относительной апатии, когда узник достигает некоторого рода эмоциональной смерти, делающей заключенного нечувствительным к повседневным и ежечасным ударам: физическим и моральным. Человек создавал защитную скорлупу. Это приводило к примитивизации потребностей, когда все сосредоточено на еде и сохранении жизни. Психологи утверждают, что в такой период идет процесс «регрессии» – возвращения к примитивным формам психической жизни. Среди узников лагерей господствовала «культурная спячка», исключения составляли только две темы: политика и религия. Существование людей в концентрационном лагере, по мысли В. Франкла, зависит не только от ужасных лагерных условий, но обусловлено и личным решением о сохранении человеческого достоинства. «Именно эта внутренняя свобода, которую нельзя отнять, является тем, что придает жизни смысл и целеустремленность» (194, с. 43). Таковую внутреннюю свободу давало людям обращение к Богу как к высшей ценности. Приобретенная религиозность остается в этом случае у человека на всю жизнь, помогая справляться с каждой трудной ситуацией.

Вместе с тем известно, что большое количество людей приобретают синдром выученной беспомощности в условиях намного более простых, чем в концентрационном лагере, и только за счет того, что не умеют или временно не могут из-за болезни, иммиграции, потери близкого человека или наступившей безработицы контролировать ситуацию. Выученная беспомощность возникает и от чрезмерного, часто избыточного контроля за детьми в процессе образования и воспитания, когда учебная деятельность строго регламентируется, а проявления самостоятельности и инициативы, не совпадающие с воззрениями учителя, жестко отменяются и даже наказываются. В результате, уже став взрослыми, люди ждут приказов,

настойчивых рекомендаций, советов и помощи в поиске работы, при выборе профессии и места учебы, но не принимают ответственность на себя при планировании своих действий.

Э. Аронсон, объясняя теорию выученной беспомощности, приводит в качестве примера способы реагирования на плохую оценку теста у двух студентов. Первый считает, что преподаватель придумал сложный тест, чтобы заставить всех лучше потрудиться, а плохая оценка говорит о том, что приложенных усилий оказалось недостаточно. В результате он берется за учебник и наверняка на следующем тестировании повысит свой результат. Второй считает себя недостаточно умным для таких тестов и не прикладывает никаких усилий для повышения своей компетентности. В результате его успеваемость ухудшается еще больше. Аронсон считает: **выученная беспомощность** связана с пессимистическим настроением, который появляется у человека, когда он объясняет негативное событие стабильными («я – глуп»), внутренними («и не стану умнее») и глобальными факторами («я всегда поступаю неверно»).

Такая позиция неконструктивна, так как мешает человеку активно действовать в негативной для него ситуации и добиваться позитивного результата. Исследования свидетельствуют, что системы управления людьми, которые стимулируют силу личного «Я», делают их более здоровыми и счастливыми. И наоборот, системы, которые основаны на принуждении и подавлении личности («я – начальник, ты – дурак»), делают человека несчастливым и не заинтересованным в результативности своей жизни и труда. Люди пассивно «плывут по течению». Так, бездомные, которые не имеют возможности свободно выбирать, когда им есть и спать, и не могут контролировать также свою личную жизнь, скорее будут пассивными и беспомощными, в том числе и в поисках жилья и работы.

Таким образом, самоэффективность есть результат социального развития человека и обусловлена наличием у него ответственности. Самоэффективность связана с существующими в обществе представлениями о правах и обязанностях личности, которые могут стимулировать формирование ответственности или, наоборот, подавлять ее нормальное развитие, преследуя, как правило, определенные политические цели.

4.5. Самопрезентация в обществе и группе

Человек – существо социальное, и ему далеко не безразлично, как он выглядит в глазах других. Причем это касается не только внешнего вида самого человека, но и его жилища. Перед выходом из дома каждый человек окидывает критическим взглядом свое отражение в зеркале, оценивая, выглядит ли он благопристойно. Когда к нам должны прийти гости, мы всегда стараемся навести порядок в квартире, сделать ее привлекательной и уютной. Мы в этом случае пытаемся увидеть и оценить свою комнату глазами другого человека. Правда, в ответ на комплимент мы чаще всего говорим, что не видим ничего особенного, а в русской культуре от хозяйки часто можно услышать извинения за беспорядок даже в том случае, если в доме идеально чисто. Психологи называют такое явление *ложной скромностью*. Она часто встречается и в ответ на комплименты, а также при самооценке личности.

«Весь мир театр. В нем женщины, мужчины – все актеры. У них есть свои выходы, уходы. И каждый не одну играет роль». Эта цитата из Шекспира удачно передает смысл самопрезентации, так как человек наедине с собой и на людях ведет себя по-разному. Как только мы выходим из дома, мы надеваем на себя ту или иную маску, в зависимости от роли, которую играем в данный момент. Сейчас я – внимательно слушающий студент, а через 2-3 часа – занимающийся спортом молодой и энергичный человек, вечером – я сын, с аппетитом уплетающий обед, а еще через час я, «свободный и раскованный», спешу на встречу с друзьями. При этом мы хотим произвести определенное впечатление на окружающих, представить себя в том или ином свете. Данные феномены привлекли внимание социальных психологов, которые исследовали самопрезентацию и управление впечатлением.

Теория социального взаимодействия Э. Гоффмана основывается на драматургической модели. На людях человек играет ту или иную роль, представляя разные аспекты самого себя: с матерью – сына, с подчиненными – руководителя, с губернатором – исполнительного чиновника, в семье – доброго отца, в ссоре с женой – мужа, придирающегося по пустякам, в трамвае – терпеливого пассажира общественного транспорта и т. д. По мысли Гоффмана, реальная жизнь тоже состоит из сцены и кулис. Когда приходится взаимодействовать с

другими или пребывать на виду, то мы играем роль, даже если безмолвствуем. Иногда мы играем роль даже наедине с собой. И только «за кулисами», в отсутствие других, мы можем расслабиться, никого из себя не изображать и не стараться произвести впечатление (99, с. 94).

Самопрезентация – *представление себя определенным образом с целью произвести нужное впечатление на других с помощью внешнего вида, речи, мимики и жестов, поступков и действий.*

Для некоторых людей сознательная самопрезентация и управление впечатлением – образ жизни. Они постоянно держат под контролем выражение лица, произносимые слова, отслеживают впечатление по ответным реакциям партнеров. Существуют две противоположные позиции, связанные с самомониторингом. Люди с высоким уровнем самомониторинга придерживаются позиции: я такой, каким меня хотят видеть окружающие. Такой человек меняет свое поведение в зависимости от ситуации и никогда не бывает самим собой, а только приятным для окружающих человеком. Совсем как у Гоголя: «дама, приятная во всех отношениях». У одних это отвечает внутренней позиции доброжелательности к людям и выглядит вполне естественно. Другие же демонстрируют поведение чеховского «хамелеона», потому что отказываются от собственных мировоззренческих позиций.

Вторая позиция наблюдается у людей с низким уровнем самомониторинга, которых мало волнует мнение окружающих об их персоне. Они руководствуются больше внутренними чувствами, а потому будут говорить и действовать так, как чувствуют в действительности. Крайние выражения позиций в жизни встречаются нечасто, поскольку обе они свидетельствуют о низкой **социальности**, неумении по реакциям окружающих корректировать собственное поведение, поскольку и «хамелеон», и грубиян, демонстрирующий свое настроение, для окружающих малоприятны, особенно тогда, когда в поведении человека присутствует элемент манипулирования. Так, подросток демонстрирует родителям свое подавленное состояние и плохое настроение, чтобы вызвать сочувствие и добиться желаемого. Однако в большинстве все мы более или менее актеры и играем свои роли в соответствии со своими представлениями и индивидуальными умениями, с целью создать желаемое или необходимое впечатление в группе и в диаде.

Самомониторинг – умение контролировать и корректировать свое поведение в зависимости от реакции окружающих с целью произвести нужное впечатление.

Социабельность – качество личности, которая владеет определенным уровнем самомониторинга.

Чаще всего люди хотят, чтобы их воспринимали как способных, компетентных, но скромных, поскольку они знают, что скромность создает положительный имидж, а хвастовство – наоборот. В западной культуре принято публично высказывать заниженную самооценку только затем, чтобы можно было услышать возражение и дополнительную похвалу. На ежегодной церемонии вручения «Оскара» (премия Американской киноакадемии) актеры и режиссеры чаще всего благодарят своих родителей, супругов, иногда друзей и обязательно коллег, пытаясь выглядеть скромнее при получении высокой награды. Тем не менее большинство актеров убеждены в уникальности своего таланта. Такое поведение называют *неискренней скромностью*, которая, однако, помогает созданию положительного образа награждаемого. В нашей культуре это пока еще мало распространено, но и безудержное хвастовство в стиле Хлестакова практически не наблюдается. Во всяком случае, его гораздо меньше, чем это было в XIX – начале XX в.

Таким образом, большая часть людей беспокоится о *самопрезентации* в обществе. С помощью одежды, прически, выражения лица, манер поведения и смысла произносимых слов люди пытаются произвести то или иное впечатление. Кроме того, самопрезентация Я-образа реализуется через акты поведения и самовыражения, которые необходимы в различного рода ситуациях.

Несмотря на то что некоторые люди страдают от низкой самооценки и даже комплекса неполноценности, они считают себя хорошими людьми и позитивно оценивают свои поступки, способности и характер. Если же в отношениях с другими людьми происходят недоразумения и даже ссоры, мало кто задумывается о причинах, а тем более о собственном неправильном поведении во взаимодействии. Большинство усматривает причину ссор в «неправильном» поведении партнера, в котором начинают искать негативные черты и обвинять во всех смертных грехах, даже если в недавнем прошлом этот партнер был лучшим другом. И только позже

человек, освободившись от эмоционального напряжения конфликта, начинает более трезво оценивать свое поведение и позицию в конфликте, хотя самооправдание и здесь перевешивает чашу весов. Социальные психологи считают такую позицию в целом оправданной, потому что *позитивное отношение к себе, к своему Я, является необходимым условием жизни в социуме.*

Под давлением обстоятельств «Я» способно изменяться, адаптируясь к требованиям окружающих. Большинство людей проявляют малооправданный оптимизм по поводу своих возможностей и своего будущего. Однако самый «большой секрет» заключается в том, что именно оптимисты за счет веры в свое успешное будущее добиваются больших, по сравнению с пессимистами, результатов, поскольку оптимизм помогает людям справляться с жизненными невзгодами и преодолевать трудности. Чтобы добиться успеха, человек должен относиться к себе позитивно и верить в собственные силы.

Я-концепция стала одной из главных тем исследований в XX в. Было обнаружено множество аспектов жизни социального «Я»: например, на формирование Я-образа оказывает влияние прежде всего отношение к человеку других людей, их суждения о нем с раннего детства. Чем позитивнее относятся к индивиду родители и близкие, тем выше его самооценка. Главное же заключается в том, что высокая самооценка и положительное отношение к своему «Я» прямо воздействуют на формирование доброжелательного отношения к окружающим. Чем меньше в обществе людей с заниженной самооценкой, тем больше в нем доброжелательных и оптимистично настроенных членов, способных оказать помощь другим, успешно реализовать свои жизненные цели, не ущемляя интересов других.

Дети, о которых в детстве говорили как о талантливых, работоспособных, мужественных и ответственных, став взрослыми, будут стремиться соответствовать таким надеждам. В их Я-концепции и поведении будут иметь место именно эти идеи. Но до тех пор, пока в нашей родительской и педагогической культуре будут присутствовать критика и уничижительные оценки «Я» ребенка как главные способы воспитательного воздействия, мы не сможем получить большинство, готовое отвечать за свои поступки, умеющее взаимодействовать с другими на основе учета своих и чужих интересов.

Люди склонны оправдывать и воспринимать себя позитивно. Однако временами они чувствуют дискомфорт, когда вынуждены говорить или действовать неискренне. Иногда человек изменяет свои предыдущие оценки или присоединяется к взглядам большинства (не всегда верным), чтобы устранить дискомфорт. Как закономерность человеческого самосознания следует учитывать и хорошо изученный факт: свои успехи люди склонны приписывать себе, а неудачи – обстоятельствам, в которых они оказались не по своему желанию.

Замечательный философ Мераб Мамардашвили, размышляя о Декарте, высказал такую мысль: «Время – это отличие предмета от самого себя. А пространство? Это отличие предмета от другого предмета... Если мы себя различаем в пространстве, то тогда в себе же мы различаем и разные предметы. А отличие себя от самого себя есть время. Но мы совмещаем себя с самими собой различными в предположении, что есть некий предмет, в данном случае «я», длящийся во времени (где время есть изменение этого предмета)» (103, с. 167). На этой длящейся во времени и пространстве «самости» сосредоточена и следующая проблема социальной психологии личности – проблема социализации.

4.6. Социализация личности

Процесс социализации начинается с первых часов жизни и связан с усвоением социальных умений и навыков поведения. Этот сложный процесс взаимосвязи индивида и общества определяется, с одной стороны, врожденными механизмами и особенностями созревания нервной системы, а с другой – тем опытом, который человек получает на протяжении всей жизни.

4.6.1. Понятие социализации

Понятие социализации ввел французский социолог Г. Тард. Истоки современной теории социализации можно найти в работах У. Джеймса (W. James) и З. Фрейда. Они понимали социализацию как обретение человеком социальных качеств в условиях социального взаимодействия.

Социализация – процесс усвоения правил поведения и приобретения системы ценностей, представлений и мировоззренческих позиций, которые позволяют личности функционировать в сообществе в ситуациях межличностного общения и в решении задач, стоящих перед обществом в целом.

Особенно интенсивно все процессы социализации протекают в детском возрасте. Как видно из предыдущего изложения, современные социальные психологи далеки от представления о ребенке как о куске податливой глины, из которой можно вылепить что угодно и добиться приемлемого поведения в обществе. Г. М. Андреева подчеркивает творческое содержание процесса социализации, когда индивид не просто приобретает опыт, но способен творчески его перерабатывать, изменяя свои мировоззренческие позиции. Именно этот творческий характер социализации является залогом и позитивного социального развития человечества в целом (7, с. 329).

Раннее детство (от 0 до 2 лет) – особенный период социализации. Даже трудно представить себе весь объем информации, явлений, предметов и сущностей, которые в этом возрасте усваивает ребенок. Известно, что со 2-й недели жизни новорожденный не просто проявляет интерес к человеческим лицам, но и способен отличить лицо матери от других. Это период, когда установление связи ребенка с окружающими осуществляется с помощью взглядов, прикосновений, движений, улыбок. Ж. Пиаже исследовал когнитивные процессы в раннем детстве и показал, что между 8-м и 12-м месяцем жизни привязанности ребенка четко дают о себе знать. И даже его плач из-за ухода матери связан не только с фактом ее исчезновения, но и со страхом перед незнакомым человеком, которому его передают. Помимо этого, Пиаже установил, что с 8-го месяца ребенок начинает активно искать предметы, которые экспериментатор убирает за бумажный экран, причем ищет он как игрушки, так и людей. Постоянное присутствие матери как социального партнера и проводника дает ребенку уверенность в собственных возможностях при освоении окружающего мира.

Развитие социальности в *детстве и отрочестве* связано с отношениями в семье и группах сверстников. В этот период завязываются дружеские связи, которые придают устойчивость социальному существованию человека. Эксперименты показывают, что, начиная с подросткового возраста, растущая личность легче идентифицирует себя со сверстниками, чем со взрослыми, даже в том случае, когда они принадлежат к другой расе, полу, религии и социальной группе. В подростковом возрасте важную роль начинают играть дружеские связи с представителями противоположного пола,

хотя, как правило, «настоящих друзей» у подростка не больше пяти. Через сравнение со сверстниками человек идентифицирует себя и приобретает необходимые ему социальные умения взаимодействовать с другими людьми.

У молодых взрослых больше всего друзей; особенно много их у молодых пар, состоящих в браке, – от 5 до 12 человек. Близкие друзья, как правило, имеют схожие вкусы, интересы и склад личности. С друзьями проводят много времени и испытывают удовольствие от самого процесса общения, обмена взаимными признаниями и секретами. Для длительной дружбы важно чувство взаимного уважения и доверия людей друг к другу, уверенность во взаимопомощи.

По достижении зрелости процессы социализации, как правило, замедляются, дружеский круг сужается, и поддерживаются только самые прочные связи вне семейных отношений, а друзья становятся близкими людьми. Дружеские связи укрепляются, когда человек достигает пенсионного возраста, и новые связи у него образуются в том случае, если у него достаточно времени и социальных умений. Таким образом, младенчество, детство и отрочество, молодость, зрелость и старость обозначают главные этапы жизни человека.

4.6.2. Теория жизненных кризисов Э. Эриксона

Представитель психоаналитического направления в социальной психологии Эрик Эриксон (1962) (см. фото) разработал теорию, в которой рассматривал психосоциальное развитие человека с точки зрения его контактов с окружающими. Эриксон интегрировал биологические факторы развития с факторами воспитания и социокультурного окружения. По мнению Эриксона, человек в течение жизни переживает восемь главных жизненных кризисов. Ученый предложил матрицу развития, в которой по диагонали расположены возрастные кризисы. Пространство ниже диагонали отводится для вариантов разрешения каждого из предшествующих кризисов, пространство выше – для вариантов приобретений и их трансформаций. Как отмечает Эриксон, матрица – «это лишь инструмент мышления и поэтому не может претендовать на роль предписания, требующего неукоснительного выполнения в практике воспитания и обучения» (215, с. 259). Эриксон создал свою теорию, опираясь, с одной стороны, на собственную обширную практику

психоанализа, а с другой – на полевое изучение особенностей воспитания детей в двух племенах американских индейцев: дакота (кочевники-охотники) и юрок (рыболовы), идентичность которых, после столкновения с культурой европейцев, испытала на себе сильное отрицательное воздействие. В основе его теории лежат два принципиальных положения:



1. Человеческая личность развивается по ступеням, которые определены *готовностью* растущего индивида проявлять *стойкий интерес* к расширяющейся социальной среде, познавать ее и взаимодействовать с ней.

2. Общество стремится к такому устройству, когда оно *соответствует этой готовности* растущего человека и поощряет неразрывную цепь потенциалов к взаимодействию, а также старается обеспечить и стимулировать надлежащую скорость и последовательность их раскрытия. В этом и состоит «поддержание человеческого общества» (215, с. 259).

Кроме того, по мнению ученого, основы человеческого «Я» коренятся в *социальной организации общества*, а мать воспитывает своего ребенка в соответствии с ожиданиями социума. Социализация – это постепенный ступенчатый процесс, который связан с разрешением конфликтов. В случае их благоприятного исхода личность приобретает «Добродетели» («virtues»). Названия добродетелей в порядке их поэтапного приобретения: *надежда, воля, цель, уверенность, верность, любовь, забота и мудрость*.

Первый кризис человек переживает в первый год жизни. Он связан с вниманием матери к удовлетворению основных

физиологических потребностей ребенка. Если они удовлетворяются своевременно, у ребенка развивается чувство глубокого *доверия* к окружающему миру. И наоборот, из-за длительного дискомфорта и отсутствия материнской заботы формируется *недоверие*.

Второй кризис связан с первым опытом обучения, когда ребенка приучают к чистоплотности. Если родители помогают малышу контролировать свои естественные отправления, ребенок получает опыт *автономии*. Если контроль слишком строгий, непоследовательный или допускает наказание за испачканные штанишки, это приводит к развитию у ребенка *стыда и сомнений*.

Третий кризис соответствует второму детству, в течение которого ребенок начинает воспринимать себя как «Я». Он постоянно строит планы, осуществление которых способствуют развитию *инициативы*. При отсутствии родительской поддержки и похвалы может сформироваться опыт неудач, который приведет его к покорности и *чувству вины*.

Четвертый кризис происходит в школьном возрасте. В школе ребенок учится работать, готовясь к выполнению задач в будущем. Если в школе царит атмосфера поддержки и одобрения начинаний и успехов ребенка, у него развивается *вкус к работе*. Излишний контроль и часто встречающиеся в нашей культуре неодобрение, критика и практика негативных оценок в присутствии других развивают *чувство неполноценности* как в плане использования средств и возможностей, так и в плане собственного статуса среди товарищей.

Пятый кризис переживают подростки обоего пола в *поисках идентичности*. Этот процесс предполагает объединение прошлого опыта подростка, в том числе и разрешение кризисов на предыдущих этапах, с возможностями и выборами, которые он должен сделать. Неспособность подростка к идентичности или связанные с ней трудности могут привести к *путанице ролей*, которые ребенок играет и будет играть в социальной, эмоциональной и профессиональной сферах уже во взрослом возрасте.

Шестой кризис происходит у взрослых молодых людей. Он связан с поиском *близости* с любимым человеком, вместе с которым ему предстоит пройти цикл «работа – рождение детей – отдых», чтобы

обеспечить своим детям надлежащее развитие. Отсутствие подобного опыта приводит к *изоляции* человека и замыканию на самом себе.

Седьмой кризис переживается человеком в возрасте около 40 лет. Он характеризуется развитием чувства сохранения рода – *генеративность* и *творчество*, которое выражается в интересе к следующему поколению и его воспитанию. Это период высокой продуктивности и созидательности во всех областях деятельности. Важную роль в данный период имеют супружеские отношения, так как с ними связана либо успешность человека, либо *стагнация и застой* в связи с псевдоблизостью и оскудением межличностных отношений.

Восьмой кризис переживается во время старения. Он знаменует собой завершение жизненного пути, а его разрешение зависит от того, как этот путь был пройден. Если человек удовлетворен тем, что сделано и пройдено, он достигает *цельности*. И наоборот, если человек не может позитивно оценить свои поступки, он завершает свою жизнь в страхе перед смертью и *отчаянии*, что ничего уже нельзя изменить, становится злобным и раздражительным.

Э. Эриксон подчеркивает: одна из главных ценностей человека – это доверие [2] к другим. Оно начинает формироваться в очень раннем возрасте, и «преобладание базисного доверия над недоверием есть первый шаг в психосоциальной адаптации, а преобладание автономной воли над стыдом и сомнением – второй такой шаг». Эриксон допускает, что доверие может развиваться и в зрелом возрасте, тогда его называют зрелой верой, которую пожилой человек смог собрать в своей социальной среде и исторической эпохе. Не потому ли многие люди в пожилом возрасте приходят к единственной возможной для них форме доверия – вере в Бога?

Современные исследования процесса социализации сосредоточились, главным образом, на следующих проблемах:

- социальное познание и развитие социального знания личности;
- усвоение индивидом системы ценностей;
- формирование установок и социальных представлений;
- проблемы развития взаимоотношений и коммуникативных умений;
- агрессия и деструктивное поведение.

Каждой из этих проблем социализации посвящены специальные главы нашего учебника.

Резюме

В данной главе большое количество определений включает сложные слова, начинающиеся с само-..., так как мы рассмотрели, что сам человек думает о себе и как понимает свои поступки. *Самоосознание* – это способность человека наблюдать и понимать себя как действующего, мыслящего и чувствующего субъекта, оценивать себя, учитывая мнения других людей. Самосознание связано с процессом *идентификации* как путем самопознания для определения своего места в сообществе и группе. Все знания человека о самом себе укладываются в понятие *Я-концепции*, которая в зачаточном состоянии есть даже у высших приматов.

Я-концепция включает в себя модальное, реальное и идеальное «Я», к которым добавляются социальные «Я», проявляющиеся в различных взаимодействиях и в отношениях с другими. То есть у Я-концепции имеется *структура*. С помощью специального опросника можно познакомиться с примерным содержанием мыслей, характеризующих самосознание личности.

Я-концепция выполняет следующие функции: *организующую*, *эмоциональную* и *регулятивную*. Я-концепция выступает в роли *управляющего*, который, контролируя и оценивая, анализирует, насколько наши действия, мысли и чувства соответствуют образу *идеального «Я»*.

Идеальное «Я» связано с чувством собственного достоинства, которое формируется в нас как *самоуважение*, зависящее, в свою очередь, от характера всех контактов с окружающими. Бандура в своих исследованиях показал роль *оптимистической веры* в собственные силы, которую он назвал *самоэффективностью*. Она, по мнению ученого, формируется в детстве, особенно интенсивно в младшем школьном возрасте. Понятие самоэффективности Бандура трактовал в связи с понятиями *ответственности* и *приобретенной беспомощности*.

Для изучения чувства ответственности в психологию было введено новое понятие – «*локус контроля*» как позиция, с которой люди воспринимают свою жизнь, контролируемую либо извне (случай и внешние силы), либо направляемую изнутри собственными усилиями. Приобретенная, или выученная, беспомощность – это беспомощность

и покорность, которая приобретается в том случае, когда человек не имеет возможности контролировать ситуацию.

Значимым для социальной психологии личности стало понятие «*самопрезентация*» – люди пытаются произвести нужное впечатление с помощью внешнего вида, произносимых слов, мимики и жестов, поступков и действий. Механизмом самопрезентации является *самомониторинг* – умение контролировать и корректировать свое поведение в зависимости от реакции окружающих. Владение определенным уровнем самомониторинга – качество личности, которое называется *социабельностью*.

Чаще всего люди хотят, чтобы их воспринимали как способных, компетентных, но скромных, так как они знают, что скромность создает положительный имидж, а хвастовство, наоборот, не одобряется.

Все эти приобретаемые умения связаны с социализацией. *Социализация* – это процесс усвоения правил поведения и системы ценностей, представлений и мировоззренческих позиций, которые позволяют личности функционировать как члену сообщества в ситуациях межличностного общения и в решении задач, стоящих перед обществом в целом. Особенно интенсивно все процессы социализации протекают в детском возрасте.

Большой вклад в понимание тонкостей процесса социализации внес Э. Эриксон. Его теория развития рассматривает человеческую личность, идущую последовательно по ступеням развития, которые определяются готовностью растущего индивида проявлять стойкий интерес к расширяющейся социальной среде, познавать ее и взаимодействовать с ней. Прохождение ступеней связано с разрешением кризисов, успешность прохождения которых определяет дальнейшую жизнь человека.

Глава 5 Социальное познание людей и ситуаций

Мы никогда не можем, даже при самом тщательном рассмотрении, полностью понять тайные пружины человеческих поступков.

Иммануил Кант



Все мы – члены общества. У нас есть круг родных и друзей, ежедневно мы встречаемся с сокурсниками и преподавателями, проходим мимо огромного числа людей на улицах городов. Все мы знаем, как нам себя вести, или считаем, что знаем. Однако откуда берется это социальное знание, как мы его приобретаем и усваиваем до такой степени, что большая часть наших контактов с другими людьми, особенно близкими, носит непринужденный характер, который мы даже и не стремимся анализировать и осмыслять? Мы уже

рассматривали часть этих вопросов, когда рассказывали о развитии социального «Я» человека. Предварительно можно сказать, что **социальное познание** – это присущее людям умение (свойство, качество) постоянно приобретать знания о себе и о других людях, а также о ценностях, нормах, законах и правилах жизни в обществе.

Социальное познание – это длящийся всю жизнь процесс, который чаще носит автоматический, спонтанный и непосредственный характер. Он мало заметен и самому человеку, поскольку с самого рождения человек включен в социальные ситуации как наблюдатель, участник, а позднее их создатель. Вспомните, как часто вы думаете о себе и других людях в связи с собой. Оказывается, все наше время, все наши мысли занимают наши отношения с другими людьми, суждения о них и о себе. Особенно интенсивно процесс социального познания идет в первые годы жизни, поскольку перед растущим человеком стоит задача освоения способов взаимоотношений с другими, языка, жестов, мимики, понимания отношений между людьми, определения своего места в кругу семьи. Это знание позволяет позднее человеку эффективно взаимодействовать с другими, строить свои отношения в семье, в дружеской компании сверстников, в учебном и рабочем коллективе.

Условно социальное познание можно разделить на две части, которые в обыденной жизни слиты воедино: на социальное познание как понимание других людей (его часто называют социальным восприятием) и на социальное познание как понимание социальных ситуаций, связанных с отношениями людей.

5.1. Особенности социального познания

Какое же социальное знание мы приобретаем в течение жизни? Оказывается, что всю жизнь мы, сами того не осознавая, учимся. Мы учимся поддерживать контакты, вести непринужденные беседы и деловые переговоры, мы учимся любить, сочувствовать, сопереживать, откликаться на чужие радость и боль, мы учимся помогать и с благодарностью принимать помощь. Мы учимся вместе работать, творить и решать социальные проблемы, участвовать в ритуалах и семейных событиях (крестины, свадьба, похороны). Одновременно мы учимся соперничать, конкурировать, отражать атаки, противостоять агрессии. Но главное заключается в том, что мы умеем выбирать себе друзей и самых близких людей, например партнера, потому что у нас

есть свое мнение о каждом человеке, с которым мы вступаем в контакт. Откуда к нам приходит это знание? Каким образом мы научаемся различать хороших людей и плохих, добрых и злых, покладистых и не очень?

С момента рождения человеческое дитя дышит, спит и пьет самостоятельно. И так же самостоятельно ребенок овладевает социальными и человеческими умениями, вначале бессознательно, благодаря наличию рецепторов и врожденных умений, связанных с адаптационными возможностями всех живых существ на Земле. В предыдущей главе мы рассказывали, как материнская поддержка и привязанность положительно влияют на познавательную активность ребенка. Гипотеза о врожденных способностях людей к установлению и развитию контактов с окружающими, о спонтанном характере социального познания подтверждается опытом обучения слепоглухонемых детей. У таких детей из всех органов чувств, являющихся главными средствами приспособления человека к окружающему миру, отсутствуют наиболее важные – зрение и слух, а многие из «особых» детей имеют в своем распоряжении только кожную чувствительность (осязание), вкус, обоняние и ощущение гравитации. Опыт обучения таких детей свидетельствует, во-первых, о том, что *даже в условиях ограниченных возможностей для познания человек обнаруживает способность усваивать социальные отношения во всех их сложности* и даже успешно функционировать в обществе, а во-вторых, в работе со слепоглухонемыми особенно заметна *социализирующая роль других*, поскольку без привязанности родных, специального обучения с помощью учителя и других взрослых у ребенка мало шансов адекватно познать мир.

Наиболее интересный опыт был поставлен в СССР с участием философа Э. Ильенкова в 70-е гг. XX в. Четверо воспитанников Загорского детского дома поступили и успешно окончили психологический факультет МГУ. А один из них, любимый ученик философа Александр Суворов, стал вполне оригинальным ученым (63, 1975). Но, пожалуй, наиболее яркое описание такого обучения оставила американка Анна Салливан (A. Sallivan), которая была учительницей известной общественной деятельницы начала XX в. Элен Келлер.

История Элен Келлер

В книге «История Элен Келлер» описывается первая встреча учительницы со своей ученицей и начальный, самый сложный период обучения: «Она (Элен), волнуясь от приезда нового человека, стояла на пороге. Вот она почувствовала вибрацию от незнакомых шагов на крыльце, затем шаги стали приближаться. Незнакомцы часто оказывались врагами. Она нагнула голову вперед и бросилась в атаку на незнакомого человека, и он отступил. Снова послышались приближающиеся шаги, и человек попытался обнять ее. Пинками и щипками Элен освободилась от объятия мисс Салливан. Она обнаружила, что незнакомка держит сумку, и, вырвав ее, Элен бросилась в дом. Когда мать догнала ее и попыталась отнять у нее сумку, она стала сопротивляться, потому что знала, что мать уступит. Мать уступала ей всегда. Но Анна разрешила оставить ей сумку у себя и отнести ее наверх.

Вскоре в комнату внесли чемодан, и Элен бросилась на него, ощупывая пальцами крышку, пока не нашла замок. Мисс Салливан дала ей ключ и позволила отпереть чемодан и поднять крышку. Элен начала копаться в его содержимом, ощупывая все. Приезжая вынула из чемодана куклу и положила ее Элен на руки, а после этого она сделала нечто удивительное, странное. Она взяла руку Элен и начала делать на ней своими пальцами какие-то непонятные движения. Сначала она сомкнула большой и средний пальцы, выпрямив указательный, затем она сделала кольцо из большого и указательного пальцев, и, наконец, она раздвинула большой и указательный пальцы как можно шире. Отпрыгнув от нее, как дикий зверь, Элен оказалась у двери, но незнакомка поймала ее, привела обратно и силой заставила сесть на стул. Элен неистово сопротивлялась, но незнакомка была сильна. Она не уступала ей, как члены ее семьи и прислуга.

За обедом незнакомка села рядом с ней. Элен ела по-своему, и никто никогда не пытался ее остановить. Спотыкаясь, она ощупью находила дорогу от одного стула к другому, хватая и поедая пищу с чужих тарелок, залезая пальцами во все что угодно. Когда она подошла к гостю, ее ударили по руке. Элен снова потянулась к тарелке гостя. Еще удар! Она бросилась всем телом вперед – ее оттащили. Затем ее насильно усадили на свое место, не давая ей встать оттуда, и снова она неистовствовала, дралась, лягалась. Наконец она вырвалась, но обнаружила, что все остальные стулья пусты. Ее семья бросила ее, все

ушли, оставив наедине с этим ее врагом. Враг снова схватил ее, заставил сесть, вложил в руку ложку и принудил есть из ее собственной тарелки... Схватки с вновь прибывшей повторялись ежедневно. Элен сопротивлялась, когда должна была принимать ванну, причесываться и застегивать ботинки... А однажды, когда ее враг ослабил бдительность. Элен с размаху ударила мисс Салливан по лицу и вышибла ей два зуба». [3]

Как видно из этого краткого отрывка, шестилетняя девочка не имела элементарных социальных умений, которыми ей предстояло овладеть с помощью дактильного письма. [4] Это был сложный и трудный путь, в процессе которого Салливан, сама того не подозревая, сделала несколько открытий, касающихся социального познания, понимания других людей и их взаимоотношений.

Во-первых, Элен, не имея нормальных средств общения, изобрела собственный **язык жестов**, с помощью которого эффективно общалась с окружающими. Эффективно – поскольку она умела заставить других делать то, что она хотела.

Поэтому можно считать, что первая особенность социального познания человека есть **способность к изобретению знаковых систем**, которая необходима для того, чтобы человек мог сообщить о себе и своих потребностях другим. К таким знаковым системам относятся все средства человеческой коммуникации.

Во-вторых, у человека существует особая **способность оценивать и соотносить новую информацию с уже имеющимися знаниями о предметах и явлениях**. Благодаря способностям к анализу и построению гипотез на основе разрозненных фактов у человека формируется целостная система отношений к предметам и явлениям. Салливан заметила, что слова дактильного письма лучше запоминаются, когда связаны с предметами. Элен, обучаясь ощупыванию предметов, поняла, что учительница «называет» их, дактилируя в руку ученицы или складывая названия ее пальцами. Так они знакомились со всеми доступными им растениями и животными, ощупывали цыплят, кузнечиков, кроликов, белок, лягушек, полевые цветы, деревья. И для всего, с чем они знакомились и делали, был соответствующий знак, проделываемый пальцами: для гуляния, бега, стояния, питья, для лепестков и крыльев, для реки и лодок и т. д.

В-третьих, **социальное познание обусловлено обыденным человеческим общением и рождается в ходе естественного разговора.** Салливан спросила себя: как обычные дети обучаются общению? Наблюдение показало, что малыши, еще не умея говорить, правильно показывают на свои глазки, ротик, носик и ушки, когда их об этом просят взрослые. Малыши дают таким образом знать, что они отлично понимают речь и способны к общению. Дети научаются языку и речи, как птицы учатся летать, легко и непринужденно.

В-четвертых, особенностью социального познания следует считать **способность к обобщению, когда усвоенные абстрактные понятия творчески используются в новых языковых ситуациях.** Американский психолог Дж. Брунер (J. Bruner), исследовавший познавательные процессы у детей, писал, что «формирование понятий становится необходимым, когда человеку приходится осуществлять процесс общения в отрыве от непосредственного контекста ситуации» (31, с. 351). Элен Келлер удерживала в памяти множество слов и целые фразы, о значении которых она не имела ни малейшего понятия. Но впоследствии, когда она начала писать и говорить, эти самые слова и фразы совершенно естественно у нее появлялись к месту, что свидетельствует о понимании контекста.

Наконец, в-пятых, еще одной достаточно важной особенностью социального познания людей можно считать **уровень коммуникативной одаренности,** который подобно всем другим человеческим качествам бывает развит больше и меньше у разных людей. Тот же пример с первыми шагами в обучении социальным умениям и навыкам Элен говорит о том, что ребенок, лишенный возможности адаптироваться с помощью простого подражания, требует специального обучения и специальной помощи со стороны других людей. И если повседневные навыки (уход за собой и гигиенические процедуры) постепенно усваиваются всеми, то социальные умения, предполагающие установление и развитие контактов с другими людьми и освоение средств коммуникации, связаны как с врожденными психологическими способностями, так и с особенностями социализации, тем социальным окружением, культуру общения которого усваивает ребенок.

Пример Элен Келлер, прожившей долгую жизнь и ставшей известной общественной деятельницей, и пример воспитанников

Загорского детского дома показывают, что даже в случае отсутствия важнейших органов чувств человек способен к социальному познанию как пониманию других людей и характера взаимоотношений между ними. Это говорит о том, что люди обладают способностями к общению, к установлению контактов с окружающими и развитию отношений с ними, к пониманию закономерностей человеческого взаимодействия и мотивов поступков в разных ситуациях. Люди приобрели такие способности в процессе эволюции, но степень коммуникативной одаренности у разных людей, безусловно, различна. Вместе с тем следует учитывать и то, что до 18 месяцев Э. Келлер была нормально развитым ребенком и только в результате болезни лишилась важнейших органов чувств. Частично сохранные слух и зрение были и у воспитанников Загорского детского дома. Что же касается успехов детей, слепых от рождения, то они, конечно же, гораздо более скромные. Все это свидетельствует о том, что в первые годы детства социальное познание находится на пике своих возможностей и имеет решающее значение для всего последующего развития.

Социальное познание – это деятельность человека, которая связана с его способностью отбирать, использовать и интерпретировать информацию о других людях при вынесении суждений и принятии решений.

Социальной психологии еще предстоит выявить особенности усвоения сложных паттернов взаимоотношений и взаимодействия с окружающими. Можно говорить, что предрасположенность к познанию и пониманию других людей, как и познавательная деятельность в целом, присуща человеку изначально, то есть с момента рождения, но, в зависимости от жизненной ситуации, познавательной активности и коммуникативной одаренности у каждого человека она реализуется по-своему.

5.2. Социальное восприятие: как нам удается понять других людей

Ежедневно мы вступаем в бесчисленное количество контактов с другими людьми. Одни люди нам нравятся, к другим мы равнодушны, а третьи нам откровенно неприятны. Очень часто мы говорим: «Он мне понравился/не понравился с первого взгляда». Почему так происходит?

Процессы, сопряженные с пониманием других людей, называют в психологии социальной перцепцией, или социальным восприятием. Это активный процесс, связанный с одним из основных аспектов социальной жизни. Мы пытаемся понять других людей, наблюдая за выражением лица, отслеживая интонацию и движения тела (невербальные сигналы), приписывая им те или иные качества (каузальная атрибуция). Из этих наблюдений у нас формируется первое впечатление, которое, по свидетельству ученых, действительно имеет большое значение для взаимодействия и довольно часто подтверждается.

Социальное восприятие – это способность человека определенным образом формировать впечатление о других людях и давать им характеристику.

В процессе социального взаимодействия (контактов, общения, коммуникации) люди обмениваются не столько словами, сколько несловесными знаками, которые в психологии получили название невербальной информации. Дело в том, что человек общается всем телом – движениями, жестами, мимикой. Значение имеют малейшие изменения выражения лица, контакт глаз, различные модуляции в голосе, способные выразить настроение и тончайшие оттенки чувств. Наконец, каждый акт коммуникации предполагает расположение участников в пространстве и во времени. Невербальному поведению людей посвящено множество исследований. В психологии даже сложились специальные области знания, которые изучают отдельные аспекты общения людей. **Кинесика** исследует мимику, жесты и другие поведенческие аспекты бессловесного общения, что нашло отражение в ее втором названии – наука о языке тела. **Паралингвистика** рассматривает влияние голоса на собеседника, «вокальные особенности» людей и их сообщений, а также все, что связано с интонацией. **Экстралингвистика** изучает «добавки» к речи, то есть смех, покашливание, темп речи, паралингвизмы – все то, что называют «околоречевыми приемами». **Проксемика и хронемика** исследуют нормы пространственной и временной организации общения.

5.2.1. Понимание невербального поведения

Контакт глаз. Мы часто оцениваем людей по их взгляду. Может быть, поэтому древние греки называли глаза «зеркалом души». Именно на глаза сначала обращают внимание при разглядывании

портрета или фотографии. Эта автоматическая реакция досталась нам «по наследству». Многие хищные животные так же, как и люди, обладают бинокулярным зрением, которое позволяет точнее определить расстояние до любого объекта и предмета, судить о его объеме и скорости движения. Благодаря такой оценочной функции человеческий взгляд приобрел особую выразительность, а первый обмен взглядами в общении между незнакомыми людьми – особенную значимость.

Исследователь невербального поведения Дж. Фаст так описывает ситуацию, свидетелем которой стал: «Однажды в одном учреждении, я ехал в лифте со своим знакомым. На четырнадцатом этаже в кабину вошла красивая девушка, и мой приятель стал рассеянно смотреть на нее. Девушка краснела и краснела, а когда лифт остановился на первом этаже, она воскликнула: «Ты что, девушек не видел, старый пошляк!» Мой друг, которому еще не исполнилось сорока, повернулся ко мне с удивлением и спросил: «А что, собственно, я сделал?»»

На самом деле он нарушил одно из основных правил бессловесной связи: «Если ты не знаком с человеком, постарайся побыстрее отвести от него свой взгляд» (191, с. 40).

Прямой взгляд в европейской культуре обозначает готовность к общению, демонстрирует интерес, внимание, открытость, готовность к диалогу. Взгляд сбоку, искоса, свидетельствует о скепсисе, недоверии, иногда кокетстве. Взгляд снизу при склоненной голове (исподлобья) указывает на недоверие, часто на неуверенность и готовность к обороне, а может, и к агрессивным действиям. Если человек избегает контакта глаз, мы можем заключить, что он недружелюбен, что мы ему не нравимся или что он просто застенчив.

В японской культуре, напротив, прямой взгляд считается верхом неприличия. С еще большей осторожностью следует использовать пристальный взгляд. Когда пристально смотрят женщины, мужчины могут интерпретировать это как проявление интереса. Но если пристально смотрит мужчина – это часто рассматривается как признак гнева и враждебности. При наличии такого сигнала люди стараются свести свой контакт к минимуму.

Мимика и жесты играют большую роль в налаживании контактов. Если вы попадете в Китай или в Африку и вступите в контакт с жителями этих стран, то быстро поймете по улыбке или нахмуренным

бровям, как вас воспринимают хозяева. Конечно, существует множество оттенков и отличий в подаваемых мимических сигналах в разных культурах, но самые распространенные из них носят *универсальный* характер. Иными словами, люди, живущие на разных широтах и в разных географических зонах, демонстрируют сходные выражения лица в сходных эмоционально значимых ситуациях. И эти сигналы безошибочно распознаются представителями других культур.

Систематические исследования подтверждают, что когда людям из совершенно разных стран показывают фотографии чужеземцев, изображающие гнев, страх, грусть, удивление и отвращение, они достаточно точно определяют переживаемые эмоции. Во всем мире улыбка интерпретируется как признак счастья и хорошего настроения, а нахмуренные брови – как признак гнева, страха и агрессии. Именно эта связь мимики и эмоциональных переживаний делает последнюю универсальной и доступной пониманию людей.

Широко известен факт, что русские редко улыбаются на улице, а тем более не улыбаются незнакомцам. «Смех без причины – признак дурачины», – гласит русская поговорка. Поэтому еще в XIX в. наблюдатели из стран Западной Европы называли русских «мрачными дикарями», хотя и были вынуждены отмечать, что при более близком знакомстве русские проявляют удивительную сердечность и искренность чувств.

Наше исследование понимания межкультурных различий России и Финляндии на уровне невербального поведения показало, что молодые переселенцы из России по-разному интерпретируют улыбки. Дискуссия, проведенная в трех разных группах, свидетельствует, что свой опыт понимания человеческих взаимоотношений в России и странах СНГ молодые люди переносят на все сферы социальной жизни Финляндии. С одной стороны, им нравится приветливость и улыбчивость финнов, работающих в сфере обслуживания, – это фиксируют все вновь приехавшие. Но с другой стороны, ребята обвиняли финнов в неискренности, лицемерии и фальши, хотя некоторые утверждали, что «просто у них такая жизнь», и приводили примеры некоторых изменений в своей стране.

Более глубокий анализ проблемы позволил понять причину отличий. Так, французский философ Ж. Бешлер (J. Bechlere, 1994) считает, что в западноевропейской культуре улыбка предполагает

установление отношений **равенства** (26, с. 147). Действительно, улыбающаяся девушка-кассир в Финляндии как бы приглашает к равноправному сотрудничеству: ты – покупатель – выбрал товар, а она – продавец – помогает тебе точно за него расплатиться. Но в культуре традиционного общества, а тем более в культуре тоталитарного и авторитарного общества, улыбка на лице продавца означает подобострастие или заискивание перед вышестоящими. Стоящим же ниже в иерархическом обществе улыбаться не следует. А поскольку на улице прохожие не имеют знаков отличия, то улыбаться без причины, а тем более заговаривать и делиться наблюдениями о погоде, как это часто происходит в Западной Европе, не принято.

В нашем исследовании молодые люди к концу обсуждения соглашались с мыслью Бешлера, что «вежливость заменяет дружелюбие», а улыбка продавцов и должностных лиц в учреждениях – это просто проявление вежливости и приглашение к установлению партнерских отношений, важных для человеческих контактов в демократическом обществе (107, с. 100).

5.2.2. Язык тела: жесты, позы, движения

Одним из первых психологов, отметивших важную роль поз тела, жестов и движений, был Фрейд. Виды движений, в которых задействовано все тело, могут дать много информации. Такие фразы, как «она приняла угрожающую позу», «он меня встретил с распростертыми объятиями», свидетельствуют о том, что различные положения тела, или позы, могут говорить о разных эмоциональных реакциях. На выразительности движений тела построено искусство балета, когда танцовщики и балерины демонстрируют все оттенки чувств невербально. Но и в обыденной жизни мы хорошо ориентируемся в позах и жестах; мы не всегда их полностью осознаем и обозначаем словами, но понимаем их значение. Например, американские психологи М. Линн и К. Меньер (M. Linn, C. Mangier, 1993) провели небольшое исследование. В оживленном ресторане они просили официантов стоять при приеме заказа либо прямо, либо склонившись. Исследователи предположили, что наклон будет восприниматься как знак дружелюбия, так как в этой позе официант и клиент имеют более тесный контакт глаз и физически находятся ближе друг к другу. Ожидания исследователей оправдались: официанты, которые слегка склонялись, получали более щедрые чаевые, чем те, кто принимал заказ, стоя прямо (34, с. 61). Еще большую значимость имеют жесты, особенно **жесты-эмблемы**, то есть телодвижения, которые несут информацию о той или иной культуре. Например, во многих культурах рука с вытянутым вверх большим пальцем является знаком высшего одобрения. Точно так же зажимание носа большим и указательным пальцем понимается как жест отвращения. Эмблемы значительно отличаются в разных культурах, но любое общество имеет несколько сигналов такого типа, как приветствие, прощание, оскорбление и т. д.

«Держите паузу. Чем талантливее актер, тем длиннее пауза», – говорила героиня романа С. Моэма «Театр». Экстралингвистические дополнения, такие как покашливание или молчание, бывают красноречивее многих слов. Вместе с тем в некоторых культурах, например в Финляндии, молчание и длинные паузы могут не иметь никакого эмоционально-негативного значения и не вызывают дискомфорта у находящихся рядом людей. В Италии же такое поведение может означать игнорирование.

Проксемика. Этот термин предложил еще один известный исследователь невербального поведения Эдвард Холл (E. Hall, 1979) для описания своей теории и наблюдений относительно территориальных зон и того, как они используются людьми. Холл считал, что использование человеком пространства имеет решающее значение для человеческих взаимоотношений, и прежде всего степени близости между людьми. Он пришел к выводу, что у каждого человека есть свои территориальные потребности, которые он разделил на четыре ярко выраженные зоны и назвал их: 1) зоной интимной близости; 2) зоной личной близости; 3) зоной социального контакта; 4) зоной общественной дистанции (191, с. 36). Нетрудно догадаться, что расстояние между людьми возрастает от одной зоны к другой по мере того, как степень близости между ними уменьшается. Расстояние в интимной близости может варьироваться от максимума сближения в 15 см до минимума в 45 см. Максимальная степень близости предполагает любовные отношения, тесную дружбу, привязанность детей к родителям. У пространственного аспекта общения есть культурные отличия. По правилам европейской культуры интимное расстояние между двумя женщинами вполне допустимо. В арабском мире такое расстояние допустимо и между двумя мужчинами, а в странах Средиземноморья можно встретить мужчин, которые ходят по улице, взявшись за руки. Такое поведение двух взрослых мужчин будет казаться шокирующим в США и странах Северной и Восточной Европы, в том числе в России.

Следующая зона, описанная Холлом, – зона личной близости. Максимальный предел личной близости составляет от 50 до 80 см, то есть партнеры находятся примерно на расстоянии вытянутой руки. По оценке Холла, жена может находиться на таком расстоянии от своего мужа. Однако если другая женщина приближается к нему на такое же расстояние, это может означать, что у нее есть определенные виды на него. В то же время такое расстояние обычно принято соблюдать на приемах, во время бесед с малознакомыми людьми.

Крайний предел зоны личной близости, по определению Холла, составляет от 80 до 130 см. На этом расстоянии все труднее дотрагиваться до партнера, и все же вы находитесь достаточно близко, чтобы вести беседы по личным вопросам. Примерно на таком

расстоянии друг от друга останавливаются знакомые люди на улице, чтобы немного поболтать.

Тот же максимум и минимум присутствует и в социальных контактах и общественной дистанции. Ближний социальный контакт составляет от 130 см до 2 м. Находясь на таком расстоянии, мы ведем деловые беседы, принимаем клиентов, разговариваем с начальником. У европейских народов на таком расстоянии не принято ограничиваться быстрым взглядом и отводить глаза в сторону. Традиция требует, чтобы вы смотрели вашему собеседнику в лицо, время от времени поддерживая контакт глаз.

Наконец, Холл упоминает «общественную дистанцию» как наиболее далекое расстояние в межличностных отношениях. Близкая «общественная дистанция» составляет от 3,5 до 5 м. Такое расстояние лучше всего подходит для неформальных собраний, встреч преподавателя с учениками, начальника со своими подчиненными. Дальняя дистанция составляет 7,5 м. На таком расстоянии политические лидеры встречаются с народом, оно позволяет гарантировать защиту и безопасность политического деятеля. Интересно заметить, что именно на такое расстояние животные могут подпускать к себе особей другого вида, прежде чем пуститься наутек.

5.2.3. Невербальные сигналы и обнаружение обмана

К сожалению, ложь стала неотъемлемой частью современной жизни. Мы подозреваем во лжи политических деятелей, чиновников и представителей сферы услуг, не вполне доверяем средствам массовой информации, рекламе, а в нашей культуре – и продавцам, заинтересованным в сбыте своих товаров. Социальные психологи провели множество исследований с целью анализа процесса обмана. Эти исследования опирались на тот факт, что существует множество невербальных сигналов, которые даже искусные обманщики не могут вполне контролировать. По данным Б. ДеПауло (B. DePaulo, 1992), если лжец основное внимание уделяет контролю за выражением лица и контактом глаз, то его могут выдать телодвижения, поза, тон голоса (34, с. 64). В исследованиях по раскрытию обмана был выделен ряд важных моментов, помогающих определить, лжет человек или нет. Так, признаками обмана могут быть следующие сигналы:

– *Быстро меняющееся выражение лица.* Такие реакции длятся всего доли секунды и появляются непосредственно после события,

вызвавшего эмоцию. Чтобы распознать ложь, достаточно сообщить человеку что-то такое, что может его удивить, огорчить или обрадовать. Внимательно следите за выражением лица после специально выданной информации. Если одно выражение быстро сменится другим, а затем появится вновь, вас пытаются обмануть.

– *Наличие межканальных несоответствий.* Поскольку выражение эмоций трудно контролировать по всем каналам одновременно, несоответствие и несовместимость невербальных знаков также могут служить сигналом проявить осторожность. Так, подсудимая может контролировать выражение своего лица, сохранять высокий уровень контакта глаз с судьей, но беспокойно переступать с ноги на ногу или, наоборот, судорожно сжимать ноги, что раскрывает высокий уровень испытываемого ею эмоционального напряжения.

– *Высота голоса.* Когда люди лгут, они часто повышают тон голоса, темп их речи искажается, ускоряется или намеренно замедляется. Они допускают ошибки в построении предложений, начинают фразу, затем ее прерывают и вновь начинают сначала.

– *Нарушение контакта глаз.* Люди, которые лгут, чаще моргают, а их зрачки более расширены, чем у людей, говорящих правду. Они могут избегать контакта глаз или, наоборот, смотреть пристально, пытаясь притворяться честными.

– *Преувеличенное выражение эмоций* – например, слишком широкая улыбка, чрезмерное выражение печали, радостные похлопывания по спине и т. д. (34, с. 65—66).

Внимание к невербальным сигналам помогает отличить ложь от правды. Вместе с тем исследования показали, что люди, которые много улыбаются, внешне привлекательны, имеют симметричные или детские черты лица с большими глазами, обычно воспринимаются как честные. И даже когда человек не верит в искренность улыбки, улыбающийся продавец или торговый агент воспринимается с большим доверием.

Таким образом, невербальное поведение многообразно и дает большое количество информации о чувствах, настроениях, эмоциях и намерениях других людей. Мы учимся распознавать эти проявления с первых лет жизни и накапливаем опыт в дальнейшем.

5.3. Теории атрибуции

Наблюдение за невербальным поведением других людей, однако, не может дать нам исчерпывающей информации об их мыслях и чувствах. Встречаясь с людьми, мы стремимся оценить их с точки зрения их свойств и качеств, пытаемся составить себе представление о человеке на основе получаемой информации. Умение объяснить поступки других людей и понять собственное поведение является одним из важных компонентов социальных умений личности. На протяжении всей жизни человек вынужден искать объяснение множеству событий и происшествий. Почему американцы начали войну в Ираке? Зачем Украине вступать в НАТО? Почему девушка, с которой я надеялся связать свою жизнь, внезапно бросила меня? Почему сегодня в столовой не было моих любимых пирожков? Подобные вопросы мы в течение даже одного дня задаем себе неоднократно и пытаемся сами ответить на них. Как именно? Психологи, изучая эти процессы, создали теории атрибуции, о которых мы уже упоминали в главе 2.

Теории атрибуции описывают, как мы объясняем причины своего поведения и поведения других людей.

Ф. Хайдер (1958) первым пришел к выводу о том, что существует два типа умозаключений, которые он назвал внешней и внутренней атрибуцией. Он проиллюстрировал свою мысль на примере двух возможных оценок поведения отца, отругавшего сына. В первом случае мы оцениваем отца как самодура, который не умеет воспитывать детей. Мы объясняем его поведение внутренними причинами – особенностями его личности, характером и мировоззрением, то есть мы считаем, что причина его поступка кроется в нем самом. Это **внутренняя атрибуция**. Но мы можем интерпретировать ситуацию иначе: например, сын вышел на проезжую часть дороги, где его могла сбить машина. В этом случае его отец поступил так, как поступили бы тысячи других родителей, то есть поведение отца спровоцировано ситуацией угрозы жизни ребенка. И это уже **внешняя атрибуция**, потому что продиктована сложившейся ситуацией. Поэтому теория атрибуции – это теория о том, как люди объясняют поведение других: приписывают ли они причину действий внутренним диспозициям человека (устойчивым чертам, мотивам и аттитюдам) или внешним ситуациям.

5.3.1. Каузальная атрибуция

В 1967 г. Г. Келли, основываясь на ранее проведенных исследованиях Ф. Хайдера, Э. Джонса и Р. Дэвиса (E. Jones, R. Davis), сумел по-новому взглянуть на проблему атрибуции. Благодаря Г. Келли теория **каузальной атрибуции** стала с начала 70-х гг. XX в. центральным предметом как теоретической, так и прикладной социальной психологии в США. Основной вклад ученого в теорию атрибуции заключается в установлении того факта, что мы замечаем и обдумываем не одну, а разные варианты причин поведения человека, прежде чем выбрать между внутренней или внешней атрибуцией. Подобные субъективные интерпретации имеют важные последствия для поведения: при принятии решения человек анализирует ситуацию, ее причины, а также оценивает участников событий и причины их поведения.

В том, как мы понимаем и интерпретируем социальный мир, психологи обнаружили три обобщенные характеристики на уровне здравого смысла. Неудивительно, что эти характеристики оказались весьма сходными с принципами статистического анализа, используемого при «анализе вариаций» (дисперсионный анализ). Три тенденции интерпретации поведения другого человека:

1. **Тенденция постоянства.** Пытаясь понять, почему человек себя ведет так, а не иначе, мы вспоминаем, как же этот человек вел себя в других ситуациях.

2. **Тенденция согласованности.** Мы пытаемся для себя уяснить, связана ли полученная информация с качествами конкретного человека (внутренние причины) или определена ситуацией, которую он может использовать в свою пользу (внешние причины).

3. **Тенденция единодушия, или консенсуса.** Мы стараемся собрать информацию о том, как вели себя другие люди в аналогичной ситуации.

Попробуем пояснить это на конкретном примере. В одном из кинотеатров, построенных в новом микрорайоне, довольно далеко от центра, начали демонстрировать новый фильм. На следующий день после первого показа Алексей с восторгом рассказывает в студенческой аудитории, какой замечательный фильм он вчера смотрел. Окружающие реагируют на рассказ, решая для себя, действительно ли стоит смотреть этот фильм. Первая ментальная операция заключается в том, чтобы вспомнить, как Алексей отзывался

о других просмотренных им фильмах. Возможно, он любит боевики и они всегда вызывают у него одобрительную реакцию (*постоянство*). Если мы и раньше слышали отзывы Алексея на просмотренные фильмы, мы можем приписать его энтузиазм тенденции его личной впечатлительности и восторженности (*внутреннее согласование*), а если другие люди отзываются о фильме сдержанно, то мы тем более не склонны считать восторг Алексея достаточно объективной оценкой фильма (*внешнее согласование*). Однако если и другие люди, смотревшие фильм, высоко его оценивают (*единодушие*), то с большой вероятностью мы захотим посмотреть этот фильм в ближайшие выходные.

В дополнение к выдвинутым тенденциям Г. Келли добавил еще одну. Если у человека нет никакой предварительной информации о реакциях субъекта на другие аналогичные стимулы, он делает как бы **уценку** полученного сообщения, **снижает его значимость**, поскольку не знает о влиянии других потенциальных причин. Может быть, Алексей хочет, чтобы и другие пошли на этот фильм после занятий, чтобы составить ему компанию. Он сам живет рядом с кинотеатром, а дорога довольна дальняя и скучная. Может быть, он в действительности хочет, чтобы товарищи по пути подвезли его до дома.

Таблица 5.1. Ковариационная модель Г. Келли.

Типы атрибуции	Тенденция постоянства	Тенденция согласованности	Тенденция единодушия
Внутренняя атрибуция	Алексей просто любит ходить в кино на боевики.	Алексей и раньше восторженно отзывался о боевиках.	Будут ли другие хорошо отзываться о фильме?
Внешняя атрибуция	Раньше он тоже хвалил фильм, чтобы сходить еще раз с компанией.	Он живет рядом с кинотеатром и хочет, чтобы его подвезли.	Чтобы получить какую-либо выгоду, люди иногда хвалят то, что того не стоит.
Причина в сложившейся ситуации	Другим тоже понравился фильм.	Все хорошо отзываются о фильме.	Стоит пойти посмотреть новый фильм.

Ковариационная модель – это теория, согласно которой, для того чтобы сформировать атрибуцию о причинах каких-либо действий человека, мы систематически ищем связь между присутствием (или отсутствием) возможных причинных факторов и наличием или отсутствием конкретных действий.

Эта же схема действует, когда мы выбираем, какой продукт купить, какой фотоаппарат или телевизор стоит приобрести, какого кандидата в депутаты выбрать, как провести предстоящее лето. Мы оцениваем информацию и перебираем варианты, прежде чем остановимся на одном из них. Однако люди мыслят не настолько четко и рационально, как предполагал Г. Келли. Вынося суждение о других, они часто искажают информацию, формируют совершенно неверные и не соответствующие действительности атрибуции. Эти искажения получили название фундаментальной ошибки атрибуции.

5.3.2. Фундаментальная ошибка атрибуции

Большинство из нас, объясняя поступки окружающих, исходят из убеждения, что поведение человека определяется чертами его характера, а не ситуацией, в которой он оказался. Можно сказать, что это *психологический* взгляд на человека, потому что большинство психологов в анализе человеческого поведения сходятся во мнении, что именно внутренние диспозиции и черты личности определяют мотивы и поступки. Однако *социально-психологический* взгляд, который сфокусирован на том, как ситуация воздействует на человека, позволяет сказать, что на самом деле человек вынужден чаще действовать под давлением обстоятельств. Поэтому психолог Л. Росс (1991) и назвал это явление фундаментальной ошибкой атрибуции.

Фундаментальная ошибка атрибуции – это тенденция преувеличивать значение личностных факторов и недооценивать значение ситуации, в которой приходится действовать человеку.

Одна из причин фундаментальной ошибки атрибуции заключается в том, что когда человек пытается объяснить чье-либо поведение, он больше фокусируется на личности, а не на ситуации. Люди очень часто не знают, какое значение имеет для человека та или иная ситуация. В целом процесс формирования атрибуций состоит из двух ступеней. Сначала люди формируют внутреннюю атрибуцию и думают, что поведение человека полностью детерминировано им самим. Затем они пытаются согласовать данную атрибуцию с ситуацией, в которой находился данный человек, однако они слабо изменяют свое мнение на этой второй ступени. Первая ступень (формирование внутренней атрибуции) происходит быстро и спонтанно. Вторая же ступень (согласование поведения с ситуацией) требует от человека усилий и сознательного внимания. Поэтому люди часто совершают

фундаментальную ошибку атрибуции (застревают на первой ступени). Перейдя на вторую ступень, люди могут пересмотреть изначальную внутреннюю атрибуцию и учесть факторы ситуации.

Кросс-культурные исследования установили, что люди западной индивидуалистической культуры чаще совершают фундаментальную ошибку атрибуции, поскольку в западной культуре особое значение придается индивидуальной свободе и автономии личности. Люди склонны преувеличивать роль диспозиционных атрибуций и преуменьшать влияние ситуации. Напротив, в культурах Востока (коллективистские культуры) люди придают особое значение групповому членству, взаимозависимости и конформности по отношению к нормам группы. Люди, придерживающиеся этих культурных ценностей, предпочитают ситуационные, а не личностные диспозиции. Благодаря другому типу социализации члены коллективистских культур совершают меньше фундаментальных ошибок атрибуции. Экспериментальные исследования показали, что у представителей восточных культур первоначальной автоматической и естественной атрибуцией является ситуационная (первая ступень атрибуции). Но если обратить их внимание на личностные особенности, тогда, возможно, у них сформируется диспозиционная атрибуция (12, с. 130—135).

Откуда берется фундаментальная ошибка атрибуции? Видимо, объяснение поступков человека с точки зрения его личностных черт не всегда ошибочно: часто люди поступают так, а не иначе, именно в силу своего характера. Поэтому главный урок социальной психологии таков: влияние ситуации может быть очень сильным и воздействовать на людей вопреки их убеждениям и даже нравственным нормам.

5.3.3. Тенденциозности в социальном познании

Исследуя то, как люди интерпретируют окружающий мир, социальные психологи обнаружили еще три обобщенные тенденциозности, которые часто воздействуют на наши объяснения: 1) тенденциозность деятеля-наблюдателя; 2) тенденциозность в познании себя; 3) создание защитных атрибуций.

Тенденциозность деятеля-наблюдателя заключается в том, что люди по-разному оценивают поступки других. Если они находятся в роли деятеля, то, совершая те или иные действия, они стремятся приписать их влиянию ситуации. Но если они находятся в роли

наблюдателя, то приписывают те же действия устойчивым личностным диспозициям деятеля. То есть я сам, честный благородный и хороший парень, вынужден поступить плохо под воздействием ситуации. А другие поступают плохо, потому что они бесчестные, жадные, карьеристы и т. д. Они поступают плохо в наблюдаемой ситуации из-за присущих им отрицательных черт характера. И подобным образом они действуют всегда.

Э. Аронсон, опираясь на результаты многочисленных исследований, утверждает, что тенденциозность деятеля-наблюдателя является всепроникающей. Исследования показали:

а) оценивая успехи и неудачи тестирования, студенты склонны объяснять результаты других, исходя из их способностей, а собственные результаты – исходя из сложности теста;

б) студенты, которые добровольно принимают участие в психологическом исследовании, приписывают свое участие важности данного исследования, а в качестве наблюдателей они оценивают участие других как проявление склонности к участию в любых экспериментах;

в) наблюдая за поведением сверстников, студенты приходят к выводу, что человек и дальше будет действовать в подобном духе, как он действовал в наблюдаемой ситуации; но в качестве деятеля они считают, что в дальнейшем они будут действовать иначе;

г) студенты, которых просят ответить, почему их лучший друг выбирает именно данную девушку и именно данную профилирующую дисциплину, объясняют, что это связано с качествами их лучшего друга; однако когда дело касается их самих, то они объясняют свой выбор качествами девушки или профилирующей дисциплины;

д) люди приписывают больше личностных черт другим, нежели самим себе (12, с. 180).

Тенденциозность в познании себя заключается в сохранении и улучшении нашего мнения о себе. Об этом писал еще на заре развития социальной психологии У. Джеймс: «Социальное «Я» стоит выше материального «Я». Мы больше должны заботиться о нашей чести, наших друзьях и человеческих привязанностях, чем о здоровой коже или о богатстве. А что касается духовного «Я», то эта ценность настолько высока, что ради того, чтобы не потерять ее, человек должен быть готов расстаться с друзьями, славой, собственностью, да и с

самой жизнью». Может быть, в современной жизни все обстоит не столь трагично и сегодня в развитых странах человек не рискует поплатиться жизнью за свои убеждения, как Джордано Бруно. Зато от современного человека требуется немалая стойкость, чтобы не впасть в эгоцентрическое мышление и самовозвеличивающую тенденциозность.

Эгоцентрическое мышление присуще всем людям, и это означает, что человек воспринимает себя как находящегося в центре событий, играющего главную роль в развитии событий. Это часто можно наблюдать в воспоминаниях участников войн и революций. При самовозвеличивающей тенденциозности в случае успеха люди приписывают себе его причины, а в случае неудачи обвиняют обстоятельства. Особенно часто такие ситуации возникают на дороге. Вот некоторые реальные свидетельства участников ДТП:

«Телеграфный столб налетел на меня и задел бампер в то время, как я пытался увернуться от столкновения».

«В тот момент, когда я ударился задом о другую машину, моя была припаркована по всем правилам».

«Пеший ударил мою машину и упал под нее».

Согласно многочисленным исследованиям, люди склонны воспринимать себя позитивно и отрицать наличие у себя каких бы то ни было отрицательных качеств. Конечно, это заблуждение, которое, однако, помогает человеку сохранить психическое и физическое здоровье. Серия исследований, проведенных Селигманом, показала, что оптимистический стиль мышления – вера в то, что поражение всего лишь результат невезения и может быть преодолено усилиями и способностями, – ведет к более высоким достижениям, хорошему здоровью и лучшему видению своих перспектив.

Третья особенность состоит в создании **защитных атрибуций**, которые призваны избежать чувства ранимости и осознания неизбежной смерти. Человеку очень трудно признать тот факт, что он смертен, может заболеть, с ним могут произойти плохие события. Одна из форм защиты – создание специальных атрибуций, с помощью которых человек утверждает, что все плохое случается с другими людьми, но не с ним. Первая форма защитных атрибуций – нереалистичный оптимизм. Люди верят в то, что хорошее с большей вероятностью произойдет именно с ними, а не с другими, а плохое

случится с ними с меньшей вероятностью, чем с другими. Второй формой защитных атрибуций является вера в справедливый мир, при которой люди предполагают, что каждый получает по заслугам, соответственно плохие события происходят с плохими людьми, а хорошие – с хорошими (12, с. 139—278).

5.4. Понимание социальных ситуаций

В процессе социального познания человек осмысляет социальный мир и себя в нем. Процесс этот – спонтанный и творческий, он длится всю жизнь и предполагает использование различных средств коммуникации. И если в социальном восприятии огромное значение имеет невербальная информация, то в познании социальных отношений и ситуаций главную роль играют язык и речь. Социальное познание ситуаций позволяет понимать и интерпретировать окружающую социальную действительность, представленную прежде всего в человеческих отношениях. Социальная информация используется для принятия решений и выработки суждений.

Социальное познание человеческих отношений и ситуаций это понимание, усвоение и творческое воспроизведение человеком всех аспектов социальной жизни, которые реализуются в актах повседневных отношений и во взаимодействии с другими людьми.

В процессе эволюции за счет адаптационных способностей человек приобрел необходимые познавательные умения, которые позволяют ему с помощью органов чувств воспринимать информацию об окружающей его социальной жизни, повторять ее, творчески воспроизводить в своих отношениях с окружающими и изобретать новые эффективные формы отношений, способы общения и стили взаимодействия.

5.4.1. Схемы, прототипы и стереотипы

Несмотря на всеохватность и сложность познавательной деятельности, которую ежедневно совершает растущий человек, объем социальной информации настолько велик, что без ее сокращения, упрощения и избирательного использования человек не смог бы эффективно действовать. Поэтому в процессе эволюции у людей сформировалась способность к избирательному восприятию, структурированию и упорядочиванию впечатлений. Такая способность, с одной стороны, позволяет сосредоточить внимание на нужном предмете, а с другой – дает возможность не воспринимать активно то, что в данный момент не нужно. Феномен избирательности и структурирования относится к усвоению всех видов информации. Более того, человек способен упрощать, подгонять под готовые шаблоны новую информацию об отношениях, явлениях, ситуациях и конкретных предметах, а также достраивать недостающие звенья для

создания целостного образа. Для этого он прибегает к таким ментальным операциям, как схематизация, категоризация, типизация и стереотипизация.

Схемы – это создаваемые человеком разнообразные предположения и знания относительно других людей, отношений между ними, самого себя, социальных ролей и определенных событий бытийного характера, повтор одних и тех же действий в конкретной ситуации.

В каждом случае наши схемы содержат основные знания и впечатления, которые позволяют нам вести себя адекватно в учебной аудитории, ресторане, церкви, музее или лечебном учреждении. Схемы включают в себя все наши знания и впечатления, на основе которых мы пытаемся оценить новую информацию. Причем чем более неопределенной является информация, тем чаще мы пользуемся схемами, заполняя пробелы и достраивая с их помощью общую картину. Если схемы касаются наций, рас, полов или групп, их называют стереотипами, о которых речь пойдет ниже.

Предположим, вы видите: на тротуаре лежит человек. Что подсказывает вам ваш опыт? Все зависит от его содержания. Если в вашей жизни был случай, когда вы наблюдали больного человека, которому нужна была срочная медицинская помощь, вы предположите, что этот человек болен, и предложите свою помощь. Если вы прежде сталкивались с людьми, одурманенными алкоголем или наркотиками, вы постараетесь «не заметить» упавшего. Если вашим соседом по дому был душевнобольной, который часто падал в обморок, то ваша реакция будет соответствующей уже имеющемуся опыту. Какие схемы, определяющие возможное поведение, будут работать в каждом случае? Психологи описали это как доступность, когда используются те схемы и идеи, которые уже есть в опыте человека, которые могут быть использованы при формировании суждений о явлениях социального мира. Схемами детерминированы и *самореализующиеся пророчества*.

Самореализующиеся пророчества – это такие ожидания людей, которые влияют на поведение другого человека в контакте. Мы получаем то, чего ожидаем от других людей.

Выбранная заранее позиция воздействует на этого другого, заставляя его действовать в соответствии с первоначальными ожиданиями партнера. Например, вы идете на собеседование с

начальником отдела кадров, о котором прежде слышали, что он требовательный и довольно жесткий человек. Предварительная информация сделает вас либо робким и неуверенным в себе, либо развязным и агрессивно-нахальным. И то и другое может привести к неприятным последствиям, которые и станут самореализующимся пророчеством. Точно так же пророчество может сбыться и в позитивном направлении. Идя на экзамен, вы знаете, что в течение семестра вы довольно много занимались и у вас сложились хорошие отношения с преподавателем. Уверенность в том, что ваши усилия должны быть оценены, повлияет на ваше поведение в контакте, и, скорее всего, ваше пророчество сбудется.

Важное исследование было проведено Р. Розенталем и Л. Джекобсон (R. Rosenthal, L. Jacobson) в 1968 г. Полученный результат они назвали «эффект Пигмалиона», имея в виду пьесу Б. Шоу «Пигмалион», которая хорошо известна нам по фильму «Моя прекрасная леди». Авторы провели тест IQ, (умственных способностей) со всеми учащимися школы и сообщили учителям, что некоторые из учеников показали настолько хорошие результаты, что наверняка проявят себя с лучшей стороны в наступающем учебном году. На самом деле ученики, о которых говорили, что они подают большие надежды, были выбраны случайным образом. В течение года ученые наблюдали за динамикой успеваемости учащихся, а в конце года опять проверили детей с помощью теста IQ. Искусственно созданное пророчество сбылось: все ученики, о которых было сказано, что они подают большие надежды, показали в тесте более высокие результаты, чем остальные школьники (99, с. 144).

Многочисленные дальнейшие исследования самореализующихся пророчеств дали тревожные результаты: схемы с трудом поддаются изменениям, поскольку люди находят множество ложных фактов, которые их подтверждают. Так, учительница математики была убеждена, что у мальчиков больше способностей к математике, чем у девочек. Она же дала согласие на съемку видеофильма о проявлениях дискриминации в классе по половому признаку. Даже зная об этом, учительница не смогла преодолеть свои позиции и построенные на их основе схемы по отношению к способностям девочек; она не сумела отнестись к ним так же внимательно и доброжелательно, как к мальчикам. Так на основе схем рождаются стереотипы.

Стереотип – обобщенное убеждение о свойствах и качествах членов тех или иных социальных групп.

К стереотипизации мы прибегаем в условиях недостатка информации. Роль схем выполняют и аттитюды. Социальная информация воспринимается и оседает в памяти, предварительно пройдя селективный отбор, в процессе которого человек определяет, к какому классу явлений принадлежит информация. Аттитюд выступает в виде схемы, поскольку определяет, как именно человек относится к предмету или явлению, что позволяет ему кодировать информацию и запоминать ее более эффективно.

5.4.2. Два способа мышления и принятия решений

Что происходит в головах у людей после получения ими той или иной информации, почему одно и то же сообщение воспринимается и оценивается людьми по-разному, от чего это зависит? Вопросы немаловажные, потому что от ответа на них зависят и принятие решения личностью в трудной ситуации, и политические решения в управлении государством. Для ответа на вопрос необходимо знать когнитивные процессы, которые являются связующим звеном между внешними информационными стимулами и последующими поведенческими реакциями.

Ведущий европейский психолог Г. Тэджфел (1969) высказал мысль, что «величайшее адаптивное преимущество человека – его способность модифицировать собственное поведение как функцию способа, каким он воспринимает и понимает ситуацию» (139, с. 157).

Изучение данных процессов ведется постоянно, поскольку без объяснения поведения людей трудно прогнозировать их поступки в разных ситуациях, в том числе и в ситуации экономического выбора. Об этом свидетельствуют исследования американских психологов Д. Канемана и А. Тверски (D. Kahneman, A. Tversky 1972). Авторы указали на ограниченную рациональность людей при принятии экономических решений и предложили свою теорию, обозначив ее как две системы в **архитектуре познания** (67, с. 6).

Ученые исходили из того, что существуют два способа мышления и принятия решений, которые в грубом приближении соответствуют обыденному представлению об *интуиции* и *размышлении*. Причем большая часть выборов и большая часть суждений делается интуитивно, а правила, которым подчиняется интуиция, в основном

сходны с правилами восприятия. То есть интуитивные решения так же несовершенны, как и восприятие, и зависят от контекста ситуации, эмоционального состояния человека, его социального и учебного опыта и многих других составляющих. Представленная здесь схема демонстрирует основную идею авторов. Многолетние исследования зафиксировали несколько значимых эффектов в поведении людей при принятии решений.



Рис. 5.1. Три когнитивные системы в социальном познании (67, с. 7)

1. Интуиция и размышления представляют собой взаимоисключающие способы принятия решений. Но в реальной жизни люди чаще принимают интуитивные решения (СИСТЕМА 1), так как они требуют меньше энергетических затрат, чем рациональное суждение (СИСТЕМА 2).

2. Интуиция по своим характеристикам схожа с восприятием, обладает всеми его достоинствами и недостатками.

3. При интуитивном принятии решения информация обрабатывается поверхностно, с опорой на уже имеющийся опыт, что приводит к различиям в поведении людей и групп. Одни люди накопили значительный социальный и культурный опыт и способны интуитивно принять более правильные решения, так как по мере накопления навыков новые паттерны поведения становятся

интуитивными. Другие люди им не обладают и совершают больше ошибок.

4. Важнейшим достижением теории является признание роли эмоций при принятии решений. Эмоции – важная составляющая интуитивного решения (СИСТЕМА 1). Например, роль оптимистического настроения в принятии риска (риск как чувство), роль страха в предчувствии потерь, роль принятия и непринятия в предсказании развития ситуации и др.

5. В экспериментах были обнаружены: эффект интуитивного предпочтения защищать бедных, эффект обрамления, когда решение принимается под воздействием эмоционально окрашенных слов и даже порядка следования предложений. Например, студенты колледжа, которым было предложено ответить на два вопроса: «Насколько вы счастливы в целом?» и «Сколько свиданий у вас было в прошлом месяце?» отвечали по-разному в зависимости от порядка следования вопросов. Корреляция между двумя ответами составляла 0,12, когда вопросы появлялись в указанном порядке, но резко возрастала до 0,66 при обратном порядке. Такие результаты позволили авторам сделать вывод о возникновении *когнитивной иллюзии*.

6. Большая значимость СИСТЕМЫ 1 заставляет учитывать сильную зависимость решения от контекста, который подразумевает понятие доступности. Например, физические характеристики объекта могут определять его доступность: если одновременно демонстрируются большая зеленая и маленькая синяя буквы, то прилагательное «зеленый» придет в голову первым. Все изученные эффекты доступности, а они не ограничиваются цветом, используют дизайнеры гляцевых журналов, так как эмоционально возбуждающие стимулы привлекают внимание и повышают доступность изложенных в дальнейшем мыслей.

Д. Канеман приходит к выводу: главной характеристикой людей является не то, что они плохо рассуждают, а то, что они чаще действуют интуитивно. И поведение человека определяется не тем, что он способен прогнозировать, а тем, что ему удалось увидеть в данный момент (67, с. 23). Поэтому чтобы понять предпочтения людей, нужно учитывать их эмоции, которые редко согласуются с разумным рефлексивным размышлением.

Вместе с тем было замечено, что когда речь идет о *человеческих отношениях*, когнитивные задачи решаются лучше. Люди лучше понимают и решают логические задачи, если последние связаны с социальным контекстом, то есть когда ситуация описывает реальные отношения людей. Двадцатилетние исследования Л. Космидеса (L. Cosmides) показали, что если испытуемым для решения предлагались логические задачи, в которых в качестве объектов фигурировали буквы и цифры, то они плохо решались даже очень умными людьми, но когда те же самые задачи были сформулированы в терминах человеческого поведения, они решались очень легко и почти всеми (139, с. 158). Это означает, что накопленный человечеством опыт социальности позволяет всем людям легко ориентироваться в ситуациях человеческого взаимодействия и судить об отношениях между людьми.

5.4.3. Когнитивные процессы понимания социальных ситуаций

Когнитивная психология предлагает нам более простую морфологическую схему понимания социальных ситуаций людьми. Эта схема универсальна и отражает процесс переработки любой информации, а не только социальной, связанной с поведением и отношениями людей, однако прогностическая значимость позволяет использовать ее и в социальной психологии. Немецкий психолог Клаус Фидлер (K. Fiedler, 1988) предлагает следующую схему последовательности операций:



Рис. 5.2. Концептуальная структура когнитивных стадий переработки информации (193, с. 160)

Восприятие. Поскольку человеческий организм оснащен органами чувств, позволяющими нам видеть, слышать, обонять, ощущать и осязать, постольку человек биологически готов воспринимать любые

сигналы окружающей среды, в том числе и те, что дают информацию о человеческих отношениях, эмоциях, состояниях, намерениях, а также личности другого. Человек сохраняет способность воспринимать информацию о социальных отношениях и эмоциональных состояниях даже в условиях ограниченности органов чувств, как в случае слепоглухонемых детей. Это связано с тем, что для идентификации своих эмоциональных состояний человек опирается на те же ситуативные и экспрессивные сигналы, которые используются при толковании чужих эмоций. Зная свои эмоции, обозначая их определенными словами, мы понимаем и можем толковать чужие (193, с. 161).

Категоризация. Между восприятием и категоризацией нет четкой границы. Мы сами воспринимаем их как один и тот же процесс. Несмотря на одномоментность протекания, это разные процессы, так как категоризация связана с воспроизведением в *памяти ранее* имевшейся информации. То есть на основе предыдущего знания формируются категории, которые позволяют отнести предмет, человека или событие к определенному классу явлений, а на этой основе ожидать наличия у объекта каких-то характеристик и качеств. Л. Росс и Р. Нисбетт выделяют в этом процессе субъективной интерпретации два аспекта: первый – это «навешивание ярлыков», то есть соотнесение объекта с уже имеющейся информацией, а второй – устранение двойного содержания, то есть заполнение информационных лакун (пробелов), которые не согласуются с присвоенными ярлыками.

Организация. Способность людей к экономической организации социальной информации заключается в том, что, наблюдая и воспринимая новый объект, люди обращаются к персональным, а не тематическим кластерам памяти, так как склонны организовывать свою память способом «от-человека-к-человеку». Недаром люди часто говорят незнакомцу: «Вы мне кого-то напоминаете, но не могу вспомнить кого именно». Но это не единственный способ организации памяти.

На организацию информации в памяти сильно влияет цель переработки. Например, двум группам были предложены разные задачи: 1) составить впечатление об Элен Келлер по ее поведенческим характеристикам; 2) запомнить информацию о девочке. Эксперименты

показали, что в группах, где ставилась задача составить впечатление, были получены более полные характеристики. Еще одной особенностью организации памяти является лучшее запоминание неожиданной и противоречивой информации. Так, представление об Элен Келлер как о блестящей писательнице, благотворительнице, ведущей большую общественную работу, принятой при всех королевских дворах Европы рисует нам первоначально образ светской львицы. Но важное уточнение о ее слепоглухонемоте значительно усложняет представление и делает его более запоминающимся.

Воспроизведение. Следующий этап когнитивной переработки информации связан с ее воспроизведением из памяти. По-настоящему неожиданная информация запоминается и воспроизводится лучше, но когда измеряется узнавание, то эффект неожиданности не имеет значения. Существует общее искажение ответов в пользу *предполагаемой* информации, конгруэнтной (соответствующей) ожиданиям или высокоорганизованным категориям нашей памяти. Например, услышав информацию о светских львицах, мы вряд ли вспомним о слепоглухонемых детях. «Светские люди» в нашей памяти – хорошо организованная категория со своим набором значений. И наоборот, слепоглухонемые дети в дальнейшем не будут нами ассоциироваться со светскими успехами человека, так как эта информация не конгруэнтна. Таким образом, человеку легче воспроизвести из памяти те единицы, которые согласуются с высокоорганизованными категориями или схемами, присутствующими в нашем сознании. То есть при словах «светский человек» мы воспроизведем из памяти целый ряд понятий, схем и категорий, связанных с его поведенческими характеристиками: обходительность, умение вести беседу, обаяние, непринужденность, стильная и тщательно подобранная одежда, умение продемонстрировать уважительное отношение к собеседнику, умение быть приятным, информированность в разных областях знания и т. д.

Воспроизведение информации облегчается, когда в процессе воспоминания восстанавливается обстановка получения знаний. Когда мы хотим что-то вспомнить, мы часто пытаемся воспроизвести ту же обстановку, с которой связаны воспоминания. Кроме того, воспроизведение облегчается, когда совпадают настроение давнего впечатления и актуальное настроение.

Умозаключения. Когда ученые говорят о различии между воспроизведением информации и умозаключением, они опираются на допущение о том, что воспроизведение базируется на ранее усвоенной информации, которая вызывается из памяти, а умозаключение есть результат творческого процесса. Но не все психологи согласны с таким допущением, поскольку вызванная информация уже не является точной копией первичной. Кроме того, социальное умозаключение носит и более широкий характер, о чем было сказано выше в связи с теорией атрибуции. Здесь же обращаем внимание на *асимметричную схему умозаключений*, которая была обнаружена в оригинальном исследовании Г. Ридера и М. Бревра (G. Reeder, M. Brewer, 1979). Схема объясняет, почему негативная информация о человеке влияет сильнее и имеет больше веса в социальном суждении.

Г. Ридер и М. Бревр сравнивали умозаключения о человеке в связи с негативным поведением в двух сферах: нравственности и способностей. Если речь идет об оценке нравственности человека, то негативная информация (например, о его лживости) приводит к умозаключению о нечестности. Если же человек демонстрирует позитивное поведение (говорит правду), то для подтверждения честности требуются повторное наблюдение или индукция (от дополнительных фактов к гипотезе). Это значит, что в сфере нравственности схема умозаключений для позитивного суждения требует более сильных и весомых доказательств, а для негативного достаточно одного факта (139, с. 168).

В то же время если речь идет о сфере способностей человека, то здесь социальное суждение имеет обратную асимметрию, а более диагностичной является информация о позитивном поведении. Так, если олимпийский чемпион Сергей Бубка неудачно выступал на отдельных соревнованиях, это не изменяло общей высокой оценки его способностей.

Таблица 5.2. Асимметрия умозаключений о нравственности и способностях других людей.

Оценка	Нравственные качества	Способности личности
Для негативного суждения	Достаточно одного факта	Мало одного факта
Для позитивного суждения	Нужны весомые доказательства	Достаточно одного подтверждения способностей

Наверняка с этими особенностями человеческих суждений связаны библейское изречение «Единожды солгавший, кто ж тебе поверит» и поговорка «Береги честь смолоду». Вследствие такой асимметрии *негативная* информация является более диагностичной и весомой в социальном суждении, чем позитивная, потому что негативное поведение указывает на негативные черты, а позитивное поведение совместимо и с позитивными, и с негативными качествами. Не потому ли современные СМИ в погоне за популярностью так много внимания уделяют негативной информации, доверяя к которой намного больше, чем к позитивной?

Суждения и решения. Это конечный продукт когнитивной переработки информации и ее видимый результат, поэтому процессу принятия решений было посвящено несколько исследований. Психологи понимают данный процесс как каузальный путь, ведущий от памяти к суждениям, и называют его эвристикой суждений.

Эвристика (греч. *отыскиваю, открываю*) – *это когнитивный механизм, который дает индивиду возможность делать экономные суждения о социальных процессах, пользуясь интуицией, связанной с восприятием непосредственно наблюдаемых объектов.*

Такая эвристика не требует больших усилий, но часто дает вполне правдивые результаты, когда речь идет об отношениях между людьми. Вместе с тем «ценой» такой экономии становится определенное искажение суждений, как показано выше в исследовании Канемана и Тверски. Например, СМИ больше внимания уделяют катастрофам и убийствам, чем скучному вопросу правильного питания. На самом деле люди чаще умирают от сердечно-сосудистых заболеваний, вызванных чрезмерным употреблением сахара и жиров животного происхождения. Однако в памяти и сознании людей происходит перекос в оценке причин смертности в пользу убийств и катастроф. Таким образом, когнитивные этапы переработки информации дают представление скорее о сложности данного процесса, чем о его реальном протекании у людей. Но даже этот небольшой обзор исследований в области когнитивной переработки информации свидетельствует о большей компетентности людей в области социальных отношений, чем в любых других сферах познания.

5.5. Эффекты и особенности переработки социальной информации «Каждый человек – исследователь», – говорил известный американский психолог Дж. Келли (1958). Он считал, что мы стремимся найти смысл в мире, в котором живем, в самих себе и в тех ситуациях, в которые попадаем. Поэтому каждый из нас снова и снова строит и совершенствует разные имплицитные (неявные) теории, которые, хороши они или плохи, составляют нашу систему личных конструктов, то есть представлений о мире, людях и социальной жизни. Согласно этим системам мы предусматриваем события, строим свое поведение и взаимосвязи с окружающими, ставим вопросы себе и другим. Исходя из той же системы мы оцениваем результаты наших действий и корректируем наши способы интерпретации (195, с. 34). Таким образом, по мысли Дж. Келли, мы являемся «исследователями», которые выдвигают гипотезы на основе своих личных теорий. Эти гипотезы каждый день подвергаются проверке на достоверность, потому что в своей деятельности мы на них опираемся, приспособив к ним свое поведение. Мы рискуем и можем видеть последствия наших поступков. Если они неудачны, мы вносим определенные коррективы в наши представления. При этом возникают определенные эффекты, которые характеризуют особенности переработки социальной информации в головном мозге.

1. **Относительность суждений.** Социальные психологи обратили внимание на относительность правильности суждений, в том числе и о таких простых вещах, как объем, вес или величина стимула. Людям предмет представляется более тяжелым, если до этого они оценивали несколько более легких предметов. Теплая вода кажется более холодной, если до того держать руку в горячей, и наоборот, если держать руку в холодной воде, то теплая будет по контрасту казаться горячей. Таким образом, суждения людей об объективных показателях стимула зависят от уровня *адаптации* к стимулам такого рода.

Этот эффект часто используется средствами массовой информации, когда нужно ослабить негативные впечатления от событий. На телевидении стремятся показать события с еще худшими ситуациями. И тогда сбитый украинскими ПВО израильский самолет по сравнению с разрушением башен-близнецов в Нью-Йорке 11 сентября 2001 г. кажется не таким уж страшным событием. Такая же технология используется при продаже старых машин, когда рядом с нормальными

автомобилями ставят откровенные развалюхи. В этом случае обычная подержанная машина кажется просто шикарной.

2. Эффект соотношения с контекстом. Любые извещения «работают» в контексте. В зависимости от того, какие слова мы используем, сообщение может иметь различные последствия. Как показали Канеман и Тверски, между поведением людей и ситуацией, которая может привести к потерям и прибылям, существует асимметрия. Люди более активно реагируют на возможные потери, чем на возможные прибыли, точно так же как в случае с негативной и позитивной информацией о нравственности человека.

В одном эксперименте Аронсона было показано, как контекст сообщения влияет на принятие решения. Две группы домовладельцев получили предложение по установке дополнительной теплоизоляции, на которую нужно было потратить сотни долларов. В одном случае давался детальный расчет, сколько денег они смогут сэкономить при оплате счетов по теплоснабжению. В другом случае использовался «язык утрат»: давалась информация о том, сколько денег они теряют из-за недостаточной теплоизоляции, буквально выбрасывая их на ветер. Домовладельцы соглашались на установку дополнительной изоляции чаще, когда им давали подробную информацию об утратах, и гораздо реже, когда сообщали о выгодах (10, с. 115).

3. Эффект первичности информации. Если речь идет о формировании впечатления о каком-либо человеке, особое значение имеет первая информация о нем. Было проведено несколько экспериментов, которые подтверждают этот феномен. Так, Соломон Аш (S. Asch, 1952) предложил участникам ознакомиться со следующими фразами, а после оценить человека, который описан в каждой из них:

А. Стив разумный, трудолюбивый, импульсивный, критичный, упрямый и завистливый.

В. Стив завистливый, упрямый, критичный, импульсивный, трудолюбивый и разумный.

Обе фразы содержат одну и ту же информацию о Стиве, однако в первой фразе сначала поставлена позитивная информация, а во второй – негативная. Аш выяснил, что люди, которые ознакомились с фразой А, более позитивно оценивали Стива, чем те, у кого в начале фразы

была негативная информация (10, с. 356). Именно в этом и заключается эффект первичности информации.

Тот же эффект обнаружил и Г. Келли в своем классическом исследовании, когда двум студенческим группам показывали фотографию преподавателя. Первой группе его охарактеризовали как холодного, предприимчивого, требовательного, практичного и решительного человека. Во второй слово «холодный» заменили словом «сердечный», оставив без изменения все остальные характеристики. Затем преподаватель прочитал двадцатиминутную лекцию и ответил на вопросы, после чего студентов попросили написать свои впечатления. Более высокую оценку преподавателю дали те студенты, которые считали, что перед ними сердечный человек, они же задавали и больше вопросов. Таким образом, благодаря предварительно полученной схеме, студенты по-разному воспринимали и оценивали одного и того же преподавателя.

Вместе с тем эффект первичности по-разному работает при изложении аргументов в разных по составу аудиториях, чем всегда пользуются политики во время своих выступлений.

– Если аудитория настроена на позитивное восприятие коммуникатора, то можно ожидать, что одностороннее изложение информации будет более действенным, чем разностороннее;

– если аудитория придерживается противоположного мнения, то более эффективным будет изложение разных позиций с опровержением каждой из них, то есть надо приводить контраргументы. Необходимо представить позиции двух сторон;

– эффект первичности хорошо работает в смешанной аудитории, но наибольшее влияние оказывает последний аргумент. В этом случае работает эффект недавности.

4. Эффект ореола – это тенденциозность, которая проявляется при оценивании информации или поступков какого-либо человека. Если человек нам понравился, то это повлияет на наши ожидания и выводы о нем. Понравившемуся человеку мы добавляем позитивные качества, а наши ожидания относительно него приводят к тому, что мы сами создаем для него ангельский нимб. Влияние нашего расположения настолько сильно, что все плохие поступки мы стараемся игнорировать, а все хорошие оцениваем чрезмерно высоко. Особенно наглядно это проявляется в оценке красивых людей, которым

симпатизируют больше, чем некрасивым. И наоборот, некрасивому человеку приписываются плохие качества, и присутствует недооценка его реальных хороших поступков.

5. **Эффект ложного социального согласия** относится к тенденции приумножать количество людей, разделяющих наши взгляды. Л. Росс проводил эксперимент в одном из кампусов США. Студентам предложили пройти по студенческому городку с плакатом «Питайтесь в ресторане Джо». Те, кто согласился, считали, что большинство также согласилось, а те, кто отказался, считали, что их друзья и знакомые поступили аналогичным образом. Иными словами, мы часто считаем, и необязательно правильно, что другим нравится то, что нравится нам, что они делают так же, как и мы (157, с. 156).

Кроме указанных эффектов в социальном познании на нас влияет разная информация, которую мы по-разному перерабатываем. Закономерности, воздействующие на нашу оценку информации и на наши поступки, таковы:

- более влиятельной является информация, которая больше апеллирует к эмоциям, чем к здравому смыслу и логике (см. выше исследование Канемана);

- если информация вызывает испуг, но в ней присутствуют подробные инструкции, каким образом действовать в страшной ситуации, она более эффективна, чем та, которая только предупреждает и пугает;

- массовые статистические свидетельства проигрывают в сравнении с одиночным, но персонифицированным примером: 1000 владельцев «Вольво» готовы присягнуть в надежности автомобиля, но приятель рассказывает о неудачном «Вольво» своего брата. Этот одиночный пример перевешивает все статистические данные, по свидетельствам Нисбетта.

Таким образом, в процессе познания мира и усвоения определенных взглядов человек воспринимает разную информацию, однако и сам процесс восприятия и дальнейшее использование информации являются *необъективными*, поскольку на нас влияют разнообразные факторы, которые психологи называют эффектами восприятия. Эти эффекты хорошо известны манипуляторам общественного мнения, и в СМИ они применяются постоянно в зависимости от политической ангажированности авторов и их

мировоззренческих позиций. «Чем наглее ложь, тем скорее в нее поверят», – утверждал Геббельс, министр народного просвещения и пропаганды нацистской Германии.

В последние годы психологи-когнитивисты исследуют процессы, которые называют *структурами знания*, или *жизненными сценариями*. Имеется в виду, что люди, оказываясь в ситуациях выбора, делают его в рамках жестко определенного набора вариантов поведения. Например, сценарий «день рождения», «лекция в университете», «вечеринка» и т. д. В основе готовых сценариев лежат представления о том, как людям следует себя вести в тех или иных обстоятельствах. Сценарии дают возможность человеку вступать в предсказанные, почти ритуальные отношения для того, чтобы удовлетворить свои потребности в общении ценой как можно меньшего напряжения и когнитивных усилий. Ритуальное поведение экономит наши силы и время, хотя и существует опасность бездумного использования схем, когда утрачиваются существенные детали, а мы невольно впадаем в лицемерие и фальшь. Последнее нежелательно, потому что из отношений людей уходит так ценная всеми искренность.

В конце концов, все мы пытаемся действовать и думать правильно, быть рациональными в своих суждениях и мыслях. Первым это заметил английский философ XVIII в. Иеремия Бентам, который считал, что все мы принимаем участие в процессе «*калькуляции блага*» (*felicificcalculus*), который позволяет определить, что такое добро и что такое зло.

Резюме

Социальное познание – это деятельность человека, которая связана с его способностью отбирать, использовать и интерпретировать информацию при вынесении суждений и принятии решений. Социальное познание длится всю жизнь и носит автоматический, спонтанный и непосредственный характер.

Условно социальное познание можно разделить на две части: социальное познание как понимание других людей (его часто называют социальным восприятием) и социальное познание как понимание социальных ситуаций, связанных с отношениями людей.

Социальное восприятие – это способность человека определенным образом формировать впечатление о других людях и давать им характеристику. В процессе социального взаимодействия люди

обмениваются не столько словами, сколько невербальной информацией.

Первый аспект социального восприятия – это невербальное поведение людей. В психологии изучают отдельные аспекты общения, мимику и жесты, влияние голоса и интонации, нормы пространственной и временной организации.

Второй аспект социального восприятия связан с атрибутивными теориями. Теории атрибуции – это описание того, как мы объясняем причины своего поведения и поведения других людей. Люди объясняют поведение других, приписывая причину действий либо внутренним диспозициям человека, либо внешним ситуациям.

В том, как мы понимаем и интерпретируем социальный мир, психологи обнаружили три обобщенные характеристики: тенденцию постоянства, тенденцию согласованности и тенденцию единодушия, или консенсуса. На основании трех тенденций была создана ковариационная модель, согласно которой для того, чтобы сформировать атрибуцию каких-либо действий человека, мы систематически ищем связь между присутствием (или отсутствием) возможных причинных факторов и конкретных действий.

Еще одним аспектом атрибутивных теорий является фундаментальная ошибка атрибуции как тенденция преувеличивать значение личностных факторов и недооценивать обстоятельства, в которых приходится действовать индивиду.

В процессе эволюции сформировалась способность людей к структурированию и упорядочиванию впечатлений. Феномен избирательности и структурирования распространяется на потребление всех видов информации. Более того, человек способен упрощать, подгонять под готовые шаблоны новую информацию о явлениях, отношениях, ситуациях и конкретных предметах, а также достраивать недостающие звенья для создания целостного образа. В этих целях человек прибегает к таким ментальным операциям, как схематизация, категоризация, типизация и стереотипизация.

Исследования социального познания показали, что существует два способа мышления и принятия решений, которые соответствуют обыденному представлению об *интуиции* и *размышлении*. Когнитивная психология предлагает нам более простую морфологическую схему понимания социальных ситуаций людьми.

Схема строится по этапам: стимульное событие, восприятие, категоризация, организация информации, умозаключения, воспроизведение, решение. Когнитивный механизм, который дает индивиду возможность делать экономные суждения о социальных процессах, социальные психологи называют эвристикой. Такая эвристика не требует больших усилий, но часто дает вполне правдивые результаты, когда речь идет об отношениях между людьми.

В процессе познавательной деятельности возникают определенные эффекты: относительности суждений, соотношения с контекстом, первичности информации, ореола, ложного согласия. Они характеризуют особенности переработки социальной информации.

Таким образом, в процессе познания мира и усвоения определенных взглядов человек воспринимает разную информацию, однако и сам процесс восприятия, и дальнейшее использование информации являются необъективными, поскольку на нас влияют разнообразные факторы, которые психологи называют эффектами восприятия.

Глава 6 Ценности в жизни людей

Ценности – это этические приказы, управляющие действиями людей; это показатель того, какой смысл и какое значение люди придают своим действиям.

Финский социолог Эрки
Асп



Ценности – одна из самых древних абстракций в ментальности людей, которая занимает особое место в мировоззрении. Наряду с социальными установками и социальными представлениями ценности представляют собой, пожалуй, наиболее устойчивое психическое образование человечества. Они формировались на протяжении многих тысячелетий и отлились у каждого народа в виде специальных слов-понятий. Эти слова-понятия, не имеющие предметного воплощения и не связанные с определенными эмоциями или действиями, тем не менее при всей своей многозначности легко узнаваемы и всем понятны. Можно предположить, что первыми ценностями для людей

стали: Здоровье как состояние не-болезни и основное условие долгой жизни; Безопасность как отсутствие угроз; Материальное Благополучие как условие выживания, Любовь и Дружба как состояние желаемой близости с другими и возможность продления рода. Более сложные социальные ценности, такие как Традиции и Авторитет, Власть и Красота, Равенство и Справедливость, были осознаны позднее. Они получили свое название в процессе осознания людьми их значимости в жизни человеческих сообществ.

Следует заметить, что ценности остаются неизменными на протяжении тысячелетий. Вместе с тем их приоритетность у каждого народа своя, есть выраженный этнический и географический аспект ценностей. Кроме того, приоритет ценностей разнится от группы к группе внутри каждого этноса в силу половозрастных особенностей. Молодые люди, живущие в любой стране и принадлежащие к любому народу, жаждут приключений и новизны, а для пожилых людей неоспоримой ценностью является безопасность и сохранение традиций. Наконец, одни и те же слова-понятия в качестве ценностей имеют различное содержание и соответствуют разным коллективным представлениям, подчас противоположным. Например, к таким ценностям относятся Традиции. И без специального анализа ясно, что традиции китайцев не имеют ничего общего с традициями англичан и русских, а традиции японцев вряд ли похожи на традиции племен Экваториальной Африки. Традиции у всех народов свои. Эта ценность, которая тесно связана с антропологическим типом этноса, а потому имеет выраженный этнический аспект и связь с этапом социальной эволюции. Но ценности традиций есть у всех народов, так как они определены опытом выживания и адаптации к новым условиям.

6.1. Понятие «ценность» в социальных науках

Понятие ценностей активно разрабатывается в философии, социологии и этике. В отечественной литературе часто встречается понятие «ценностные ориентации», которое подчеркивает целесмысловой, направляющий характер ценностей. В русском языке термин совпадает с прилагательным «ценный» и с существительным «цена», хотя в большинстве европейских языков цена как стоимость и ценность, как значимость имеют разные корни. Во французском и английском языках *prix/price* означает стоимость, а *valeur/value* – значимость. Последнее восходит к латинскому *valeo*, о котором

вспоминает А. С. Пушкин («в конце письма поставить *vale*»), что означало «будь здоров». Следует согласиться с мнением российских социологов, что самые подробные разъяснения значения этого термина лишь подчеркивают, что «ценность» – не термин, а концепт, и что «представители русской культуры вкладывают в это слово некий дополнительный смысл, определяемый историей его бытования в российской среде» (96, с. 51). Особенности трактовки понятия «ценность» авторы связывают со следующим определением: «Ценность – это все то, что дороже денег». Это Здоровье и Любовь, Благополучие семьи и Свобода, Справедливость и Равенство, то есть все то, что является ценностью и у других народов.

Нравственные ценности, которые выработало человечество, помогают отдельному индивиду сформировать сознательное отношение к жизни. Для социальной психологии актуален вопрос, как люди обретают жизненные ценности, насколько они распространены в обществе. Кроме того, ценности имплицитно присутствуют в каждом рассуждении и исследовании того, что можно и нельзя, в виде ценностных представлений о должном и правильном. Поэтому изучение взаимодействия и отношений людей невозможно без исследования тех ценностей и ценностных представлений, которыми они руководствуются.

6.1.1. Понимание ценностей в социальной психологии

Социальные психологи обратились к понятиям «ценности» и «ценностные ориентации» во второй половине XX в. в связи с исследованием факторов регуляции человеческого поведения и отношений между людьми. Небольшой экскурс в историю исследования ценностей показывает, что первыми их начали изучать психологи, занимавшиеся типами личности и их ценностными ориентациями. Например, Э. Шпрангер (E. Spranger) выделил шесть основных идеальных типов индивидуальности, каждый из которых обусловлен ориентацией на те или иные объективные ценности. Это:

- теоретический тип, основные интересы – область науки, проблема истинности;
- экономический – материальные блага, полезность;
- эстетический – стремление к оформлению, к самовыражению;
- социальный – общественная деятельность, обращенность к чужой жизни;

- политический – тип, для которого власть есть ценность;
- религиозный тип – поиск смысла жизни.

Каждый человек может быть ориентирован на все эти типы ценностей, но в разной степени, причем одна из ориентации будет доминировать. На основе данной типологии личностей Г. Олпорт, П. Верной (P. Vernon) и Г. Линдсей разработали тест изучения ценностей, а Дж. Холланд (G. Holland) создал тест интересов.

В психологической науке Д. А. Леонтьев предлагает различать собственно ценности и рефлексивные ценностные представления, присутствующие в сознании. Он выделяет три группы явлений:

1) **ценность как знание** об общественных идеалах, которые выработаны общественным сознанием и присутствуют в обобщенных представлениях о должном в различных сферах общественной жизни;

2) **ценность как действие, к которому стремятся**, то есть предметное воплощение общественных идеалов, которые требуют конкретных действий людей. Эти действия могут быть благородными, бескорыстными, направленными на общее благо и не противоречить личным устремлениям индивида;

3) **ценности как личные идеалы**, которые присутствуют в мотивационных структурах личности (моделях должного) и побуждают ее к предметному воплощению в своей жизни и деятельности.

Ценности включают в себя нужды, потребности, привязанности, желания, ожидания, в связи с которыми формируется *тенденция выбора* (95, с. 21).

Говоря о социально-психологическом содержании ценностей как регуляторов поведения, к выделенным трем группам явлений следует добавить четвертую, как реально существующую в нашей жизни:

4) **ценность как критерий моральной оценки и нравственной позиции индивида**. Она присутствует в самооценке личности и ее самосознании, определяет позицию индивида по отношению к другим людям, а также влияет на выбор друзей и партнеров, равно как и на характер межличностных отношений. Именно с этой стороной ценностей связан когнитивный диссонанс, когда личность испытывает дискомфорт в связи с поступком, который она расценивает как неосмотрительный, глупый или аморальный, вступающий в противоречие с системой ценностей общества.

Данные четыре формы существования ценностей взаимосвязаны и переходят одна в другую. По мысли Леонтьева, эти переходы упрощенно можно представить себе следующим образом: общественные идеалы (например, ценность образования) усваиваются личностью и в качестве «моделей должного» побуждают ее к активности – человек стремится получить образование. В процессе обучения происходит достижение и предметное воплощение ценности (человек становится студентом); предметно же воплощенные ценности (полученное образование), в свою очередь, становятся основой для формулирования личных и общественных идеалов у следующего поколения (образование – это ценность). Одновременно эта ценность может стать критерием для формирования моральной нормы. В данном случае моральной ценностью является не только само образование, но важны, во-первых, цели, которыми руководствовался человек, то есть ради чего он прикладывал свои усилия и волю, а во-вторых, средства, которые он использовал для достижения цели. На примере того же высшего образования можно показать, что оно имеет разную ценность: 1) для тех, кто поступил по условиям честного участия в конкурсе; 2) для тех, кто учится по желанию родителей, готовых платить за обучение; 3) для тех, кто поступил с помощью взятки или «блата». Понятно, что чем меньше сам индивид прикладывает усилий, стремясь к достижению той или иной цели, тем меньшую ценность она представляет для него.

Личные ценности являются источником индивидуальной мотивации, они функционально эквивалентны потребностям. Можно сказать, что ценности связаны, с одной стороны, с удовлетворением жизненно важных биологических потребностей, а с другой – они основаны на социальном взаимодействии и выполняют функцию, регулирующую поведение людей. Ценности разделяются другими людьми и могут сохраняться на протяжении жизни нескольких поколений.

Ценность – это приобретенное, усвоенное из опыта предыдущих поколений людей обобщенное понятие о том, что для человека и общества является значимым. Содержание ценностей отражает цели, которыми руководствуются люди, когда думают, принимают решения и действуют.

Ценности можно рассматривать как этический показатель того, чего можно и должно хотеть в этой жизни, как оценивать других людей и себя в отношениях с ними и к чему следует стремиться и чего стараться достичь, но только с помощью тех средств, которые одобряются обществом. В свою очередь, средства достижения целей тоже являются ценностями. Выражение «цель оправдывает средства» было многократно опровергнуто самой жизнью, потому что грязными руками чистую работу сделать невозможно.

Изучение ценностей показало, что они связаны с возрастом, полом и культурой сообщества. Так, например, в молодости человек может больше всего ценить независимость и свободу, а к старости – благополучие и жизненный комфорт. Мужчины больше стремятся к достижениям, а женщины в большей степени ориентированы на ценности любви и семьи. Различия же ценностей в разных культурах требуют отдельного рассмотрения, поэтому будут представлены в последней части главы.

Ценности отличаются значительной стабильностью и образуют ядро формирования личности. В них выражены мотивирующие цели и соответствующие способы действий для их достижения. Люди придерживаются примерно одних и тех же ценностей: семья, благополучие, здоровье, свобода, равенство, справедливость и др. Однако ценности изменяют свою значимость в разные эпохи, так как связаны с условиями жизни и культурой общества. Ценности играют центральную роль в социальном познании и представляют собой ту самую основу, которая необходима для понимания ментальных обобщений.

Таким образом, ценности – это понятия, с помощью которых психологи пытаются обозначить и объединить целый ряд явлений, состояний и целей, достойных того, чтобы к ним стремиться. Поскольку социальная психология исследует отношения людей во всем их многообразии, проблема ценностей имеет принципиальное значение. По мнению современного исследователя ценностей профессора Иерусалимского университета Ш. Шварца, ценности отражают три универсальные потребности человеческого существования: биологические потребности, потребность в скоординированных социальных действиях, а также все, что необходимо для выживания и функционирования группы (27, с. 240).

Следует также уточнить, что счастье, к которому стремится человек как к высшему моральному благу, тоже представляет собой совокупность физических и духовных ценностей.

6.1.2. Модель обретения ценностей

Интерес к изучению ценностей в социальной психологии второй половины XX в. был обусловлен необходимостью прогнозировать поведение людей как покупателей, потребителей услуг, избирателей и т. д. Особенно интенсивно проблема ценностей разрабатывалась в рамках социологической социальной психологии США. Так, проблема ценностей приобрела особое значение в связи с изучением наиболее эффективных способов сбыта товаров и их рекламы. Это стимулировало исследование ценностей, которыми руководствуются люди, принимая решение о покупке или выборе марки товара. Позднее к ценностям обратились политологи в целях изучения мировоззренческих позиций и ценностных ориентации, диктующих политические предпочтения. Каким же образом формируются ценности?

В современных постиндустриальных обществах нет ни одного социального института, который бы имел настолько сильное влияние, чтобы формировать целостное гомогенное мировоззрение. Раньше такой авторитетный статус имела церковь. В СССР на это не без успеха претендовала Коммунистическая партия. Сегодня общества многих стран мира имеют разнообразные источники информации, которые помогают сформировать мнение и руководствоваться им в практической деятельности. Большое количество источников информации способствует разнообразию ценностей, к которым стремятся люди. Однако кроме социальных условий, которые существенно влияют на представления людей о должном и нужном, люди наделены разными качествами и талантами, они получают различное воспитание в родительской семье, сталкиваются в жизни с разными проблемами, принадлежат к разным социальным группам и взаимодействуют определенным образом с разными людьми. Социальная модель формирования ценностей может быть представлена следующим образом (см. рис. 6.1).

В данной модели не учитываются личностные психологические качества людей, которые также воздействуют на формирование ценностей. Например, мальчик, у которого жесткий и авторитарный отец, легко воспринимает императивную стратегию в школьном обучении, когда учитель указывает, что делать, и придирчиво контролирует действия детей. У такого ребенка формируется внешний

локус контроля, и когда он вырастет, то будет считать силовые действия наиболее приемлемыми в решении социальных проблем, а диктаторский режим – нормальным способом управления обществом и страной. В этом его убеждает личный опыт жизни в семье и в школе. На такую позицию могут оказывать влияние и средства массовой информации, а также опыт изучения истории под определенным углом зрения. Все эти факторы в совокупности могут повлиять на формирование авторитарных социальных представлений. На ребенке они отразятся по-разному в зависимости от его врожденных личностных качеств и особенностей проживания психосоциальных кризисов: либо он станет покорным и послушным, либо бунтарем, склонным к агрессии.

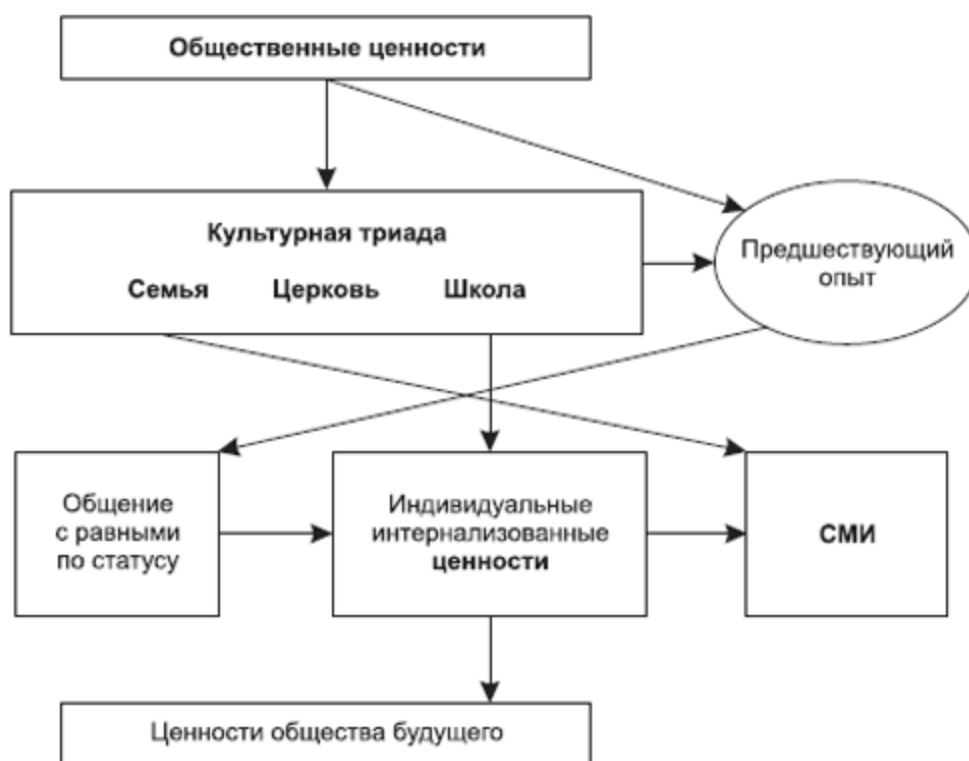


Рис. 6.1. Модель обретения ценностей индивидом (27, с. 341)

Из числа социальных ценностей каждый человек выбирает для себя свои, вкладывая в них собственные социальные представления. Часто средства массовой информации, выполняя идеологический заказ, навязывают людям определенные ценности. Например, безусловной ценностью является национальная безопасность. Но именно эта ценность была использована фашистской пропагандой для

оправдания своих захватнических интересов и навязывания человеконенавистнических социальных представлений о содержании этой ценности – достижение национальной безопасности за счет уничтожения других наций. Другим примером может служить использование ценностей свободы для оправдания силовых действий при устранении в Ираке диктаторского режима Саддама Хусейна. Ценности независимости использовались сербами для оправдания резни албанцев в Косово, которое повлекло за собой трагические для самих сербов события с последствиями для всей Европы.

Представленная модель усвоения ценностей показывает реальные пути их формирования, но, как и любая другая модель, она схематична и не дает полного представления о содержательной стороне процесса. То же самое можно сказать и о содержании самих ценностей. Будучи безусловным образцом, они тем не менее используются по-разному когда для оправдания собственных интересов в понимании смысла ценностей вносится определенное содержание. Поэтому важно анализировать не только ценности, но и социальные представления о них у разных людей и групп, а также контекст их использования в пропагандистских целях.

6.2. Изучение ценностей в России

В России социально-психологическое изучение ценностей имеет свою традицию. Первым популярным инструментом исследования ценностей в современной науке стала шкала Милтона Рокича (M. Rokeach, Rokeach Value Skale, RVS). Именно Рокич стимулировал интерес к ценностям в психологии, четко определил понятие, предложил несложный инструмент их измерения, в котором отразилось его понимание ценностей как руководящих принципов жизни. Созданная в 1960-е гг., методика Рокича широко использовалась в России. Она содержит два списка ценностей: 18 терминальных (ценности-цели) и 18 инструментальных (ценности-инструменты достижения целей). В список терминальных ценностей вошли: «равенство», «свобода», «счастье», «спасение», «самоуважение». К инструментальным ценностям Рокич отнес такие типы поведения, как «храбрость», «честность», «ответственность», «вежливость». В 1970-е гг. методика была адаптирована А. Гоштаутасом, А. А. Семеновым и В. А. Ядовым, причем в процессе адаптации список терминальных ценностей был существенно изменен

по идеологическим и культурным причинам. Особенности ментальности советских людей изучались в исследовании «Человек и его работа», для теоретического обоснования которой Ядов создал диспозиционную теорию и использовал в ней понятия ценностей и ценностных ориентации.

6.2.1. Тест Ш. Шварца для изучения ценностей

В начале 1990-х гг. появился новый тест измерения ценностей, который дополнил теорию М. Рокича. Профессор Иерусалимского университета Ш. Шварц (см. фото) разработал тест измерения ценностей (S. Schwartz, Schwartz Value Scale, SVS) и «Портретный опросник» (Portraits Questionnaire, PQ). Две группы ценностей (30+27) были сгруппированы в 10 индивидуальных типов ценностей. Автор стремился создать универсальный тест, который можно было бы применять в любой стране и любой культуре. Однако оказалось достаточно сложным перевести предложенные формулировки на разные языки, многие ценности получили иной смысл. В разных странах предпринимались попытки включить свои национальные ценности, но к значимым результатам это не привело, поскольку такие ценности уже содержались в заданной шкале в той или иной форме.



По мысли автора методики, модель ценностей представляет две оси измерения, на четырех полюсах которых сосредоточены четыре ориентации людей. Социальный аспект: 1) ориентация на инновации, изменения; 2) ориентация на сохранение существующего общества и его традиций. Поведенческий аспект: 3) ориентация на других людей и учет их интересов; 4) ориентация на себя и стремление к собственной самореализации. В соответствии с этими ориентациями главные ценности сгруппированы по четырем секторам следующим образом:

- 1. Открытость изменениям** (*саморуководство, стимуляция*).
- 2. Консерватизм** (*конформизм, традиции, безопасность*).

3. **Трансцендентность/ориентация на других** (универсализм, благожелательность).

4. **Самосовершенствование, ориентация на себя** (достижения, гедонизм, власть).

Вот как определил Шварц содержание основных групп ценностей на основе своих исследований:

1. **Самонаправленность, или саморуководство:** независимость мысли и поступков, свобода, стремление к познанию и творчеству, любознательность, умение выбирать, созидание.

2. **Стимуляция:** желание перемен, привлекательность напряженной, волнующей жизни, стремление к новизне, ответ на вызовы жизни, поиск новых впечатлений.

3. **Гедонизм:** стремление к получению удовольствий, в том числе и от хорошо выполненной работы, чувственное сенсорное вознаграждение самого себя, наслаждение жизнью.

4. **Достижения:** стремление к личному успеху посредством демонстрации компетентности в соответствии с социальными стандартами, успешность, способности, честолюбие.

5. **Безопасность:** надежность, поиск гармонии, стабильности в обществе, во взаимоотношениях с другими и в себе самом, стремление к чистоте и общественному порядку.

6. **Власть:** стремление получить определенный социальный статус, контроль или доминирование над людьми и ресурсами, социальная сила, богатство, престиж.

7. **Конформизм:** ограничение действий, наклонностей и импульсов, которые могут задеть или нанести вред другим людям и нарушить социальные ожидания или нормы. Вежливость, послушание, уважительное отношение к старикам и родителям.

8. **Традиции:** уважение, приверженность и признание обычаев и идей традиционной культуры или религии. Смирненное отношение к собственной участи.

9. **Благожелательность:** сохранение и повышение благополучия близких людей, отзывчивость, честность, великодушие.

10. **Универсализм:** понимание, признание, терпимость и защита всех людей и природы. Широта ума, стремление к социальной справедливости, равенству, защите окружающей среды.



Рис. 6.2. Теория Ш. Шварца о десяти ценностях и их соотношении в круге ценностей (243, с. 10)

В России тест Шварца был впервые использован Н. М. Лебедевой и Л. Г. Почебут. Статья Н. М. Лебедевой о базовых ценностях русских на рубеже XXI в. фактически заново открыла это важное направление для социальной психологии. Л. Г. Почебут исследовала ценности разных групп населения. Кроме того, тест использовался и для сравнительного анализа структуры ценностей и характеристик этнической идентичности в традиционных и современных культурах. В. М. Вызова изучала жизненные ценности молодежи республики Коми. После выхода в свет в 2004 г. методического пособия В. Карандашева тест стал доступен широкому кругу исследователей.

По мнению Лебедевой, анализ наиболее предпочитаемых ценностей позволяет выделить те из них, что относятся к базовым ценностям русской культуры, передающимся из поколения в поколение. Факторный анализ показал, что два первых и самых мощных фактора, определяющих ценностно-мотивационную структуру двух групп респондентов (студентов и учителей), – это **Культура** и **Эгоцентризм**. «Отличия заключаются в том, что культура для студентов – это скорее внешнее и нормативное понятие, а для учителей – понятие интериоризованное и обогащенное личностным смыслом». В исследовании Лебедевой Эгоцентризм, или ориентация

на себя (рис. 6.2), у студентов связан с благосостоянием, а у учителей – с властью и авторитетностью. Эти ценности противостоят культуре, что говорит о том, что в семантическом поле русской культуры ценности *власти* и *благосостояния* слиты с такими негативно оцениваемыми ценностями, как *удовольствие*, *наслаждение жизнью* и *потакание себе*.

Н. М. Лебедева указывает также на снижение у молодого поколения типов мотивации, связанных с Консерватизмом, Равноправием и Гармонией, но рост мотивации Мастерства, Иерархии, интеллектуальной и аффективной автономии. Это означает, что для молодых поколений россиян значимыми мотивами поведения являются стремление к достижению личного успеха, выбор собственных целей, независимость, благосостояние и установка на социальное неравенство. По мнению исследовательницы, «это то, с чем России предстоит жить в ближайшие десятилетия. Это объективный процесс психологической адаптации к жесткому миру конкуренции» (89, с. 85). По мнению автора, в целом это напоминает процесс аккультурации этнических меньшинств в сообществе с доминирующим большинством, которое дает совет меньшинству расстаться с теми культурными чертами, которые для них **ценны**, но **не способствуют адаптации в новых условиях**.

Представленный Лебедевой анализ подтверждает тезис нашей теории о противоречивом состоянии ценностей россиян. С одной стороны, присутствует явная ориентация на ценности европейских индивидуалистических обществ, – как у студентов, так и у учителей. И для тех и для других важны ценности достижения личного успеха, выбор собственных целей, независимость. Вместе с тем налицо отказ от Равенства и ориентация на Иерархию, которая в европейской культуре связана с отношениями скорее в традиционном (аграрном) и даже феодальном обществе. Ведь основные лозунги борьбы народов Европы со времен Великой Французской революции ориентировали людей на достижение Свободы, Равенства и Братства (Liberte, Egalite, Fraternite), полное уничтожение сословной иерархии. Поэтому ориентация на неравенство и иерархичность в обществе требует дополнительного изучения социальных представлений о данных понятиях у россиян.

С помощью методики Шварца ценности в разных слоях современного российского общества в конце 1990-х гг. исследовала Л. Г. Почебут. Она обнаружила, что к ценностям индивидуалистических культур более склонны молодежь и хорошо обеспеченные люди, а представители старшего поколения и наименее обеспеченные люди на первое место ставят традиционные ценности, направленные на защиту общности. Богатые люди отвергают ценности аскетизма и иерархии, предпочитая ценности гедонизма и равноправия. Еще больший разрыв обнаруживается между ценностями людей с высшим и людей со средним образованием. Для интеллигенции характерны приверженность ценностям интеллектуального развития, поиск смысла жизни, внутренней гармонии, отстаивание ценностей свободы и независимости. Интересной деталью исследования Почебут стал анализ ценностей, отвергаемых членами КПРФ. Во-первых, члены КПРФ отвергают те же ценности, что и остальные русские (власть, влияние, потакание себе, довольство своим местом в жизни). Во-вторых, коммунисты отвергают ряд значимых для других русских ценностей, таких как Равенство и Социальная автономность (148, с. 150—152). Именно последние две отвергаемые ценности позволяют нам говорить о приверженности коммунистов ценностям традиционной культуры, когда речь идет о власти и праве личности на принятие решений. По мнению коммунистов, никакой независимости личности быть не может, поскольку все должны решать люди, находящиеся на вершине иерархической лестницы тоталитарного государства.

Более позднее исследование ценностей старшеклассников, студентов и несовершеннолетних осужденных показало, что российское общество достаточно быстро развивается, что сказывается на приоритете ценностей. Так, по данным Карандашева, на уровне убеждений наиболее значимыми ценностями для российской молодежи оказались Доброжелательность, Безопасность и Достижения, а среди отвергаемых ценностей – Власть, Традиции и Конформность.

Интересно заметить, что результаты многолетних исследований ценностей в финском обществе М. Пуохиниеми (M. Puohiniemi) показывают, что важными ценностями для финнов, как и для русских старшеклассников, являются также Доброжелательность и

Безопасность. Для финской молодежи личные Достижения – такая же приоритетная ценность, как и для российской. Так же как и российская молодежь, финны не придают большого значения ценностям Власти и Традиций (110). Значит ли это, что молодежь России разделяет ценности западного постиндустриального общества? По нашему мнению, торопиться с выводами не стоит, поскольку, на наш взгляд, остается не до конца ясным вопрос о содержательном и смысловом наполнении прокламируемых ценностей. Очевидной является необходимость изучения тех **социальных представлений**, которые присутствуют в ментальном содержании ценностей.

6.2.2. Социологические исследования ценностей

Наше представление о ценностях россиян будет неполным без рассмотрения социологических исследований, проведенных с помощью других методик. Российские социологи традиционно исследуют ценности в рамках опросов, которые проводятся в последние 30 лет различными научными центрами. Особый интерес представляют те опросы, результаты которых свидетельствуют о значительных изменениях в ценностных ориентациях молодежи за последние 20 лет.

Согласно данным исследования политической культуры молодежи, проведенного под руководством Е. Леванова и А. Шендрика, в 1984 г. от 60 до 84 % молодых людей считали марксизм-ленинизм единственно правильным учением. В 1989 г. их оказалось гораздо меньше: 29 % были с этим полностью согласны и 36 % были согласны отчасти. В 1997 г, по данным ВЦИОМ, только 1,3 % респондентов считали идеи коммунизма способными объединить общество, а среди молодых эта цифра составляла всего 0,9 %. Однако ценности Равенства и Справедливости для 14 % опрошенных (среди молодых 12,7 %) оказались значимыми и по результатам 1998 г.

Авторы исследования считают, что Равенство и Справедливость являются атрибутивными ценностями коммунизма, к которому положительно относятся только от 2 до 5 % опрошенных. Поэтому их удивляет такая приверженность молодых людей общеевропейским ценностям Равенства и Справедливости, которые присутствуют в коллективном бессознательном всех потомков охотников-собирателей. И это скорее методологическая ошибка авторов, а не заблуждение молодежи.

Интересно заметить, что в ценности Равенство происходит подмена содержания. Во многих научных работах со времен советского периода Равенство трактуется большинством авторов как равенство в сфере распределения и потребления, следование принципу «от каждого по способностям – каждому по потребностям» (96, с. 51—52). На самом деле Равенство относится к правам, прежде всего к праву на принятие решения в сообществе. Так обстояло дело еще в древних общинах первобытных европейцев, а также на Руси раннего Средневековья, когда решения принимались вече. Заблуждение или намеренное искажение Равенства прав, подмена их другой ценностью – Справедливостью распределения – возникло потому, что Равенство предполагает не только партнерские отношения, но и политические свободы в решении проблем, стоящих перед обществом. Возможно, недооценка этих базовых ценностей связана с советским периодом, когда лозунги равенства и справедливости («Земля – крестьянам, фабрики – рабочим») были полностью дискредитированы и приобрели негативный оттенок в социальных представлениях народа. Так или иначе, все вышеперечисленное требует уточнения и более тщательного изучения представлений россиян о содержании ценностей.

Таким образом, ценности россиян по данным уже проведенных исследований нуждаются в уточнении. Эта работа начата исследователями Института социологии РАН В. Магуном и М. Рудневым, которые сравнивали жизненные ценности жителей России с ценностями других европейских народов [5]. Необходимы также дополнительные исследования социальных представлений, которые разные половозрастные группы вкладывают в содержание ценностей.

6.3. Ценности и мораль

Концепция ценностей в явном или неявном виде присутствует в психологических теориях Фрейда, Юнга, Фромма, Адлера, Эриксона, Маслоу и многих других психологов психоаналитического, когнитивного и гуманистического направления. Широко представлены ценностные ориентации и в работах отечественных психологов и социологов. Проблема ценностей тесно переплетена с моралью, которая, в свою очередь, стала предметом рассмотрения в когнитивной психологии в связи с нравственным развитием человека. Для того чтобы ребенок мог сформировать личную систему ценностей и выносить какие-либо моральные суждения, он должен достичь

определенного уровня развития и в когнитивной сфере. Одним из первых, кто начал изучать нравственное развитие ребенка, был Пиаже. Позднее его идеи разрабатывали многие социальные психологи.

6.3.1. Развитие морального суждения

Одним из самых известных исследований особенностей формирования моральных норм у детей и взрослых стала работа Лоуренса Колберга (L. Kohlberg, 1958). Несмотря на многочисленную критику и трагическую судьбу автора, это исследование остается наиболее значительной попыткой установить закономерности процесса формирования моральных норм у человека. Основываясь на позициях моральной философии, Колберг создал свои знаменитые дилеммы, имевшие вид коротких историй, каждая из которых содержала нравственную проблему. Ученый ознакомил с этими историями 75 мальчиков и девочек, чтобы проанализировать их реакции, которые могли бы свидетельствовать об уровне морального развития детей. Классической стала «История Хайнца».

История Хайнца

В одной европейской стране умирает от особой формы рака некая женщина. Между тем есть лекарство, которое, по мнению врачей, может ее спасти. Это лекарство, в состав которого входит радий, только что открыл живущий в том же городе фармацевт. На его изготовление фармацевт потратил \$200, однако только за одну дозу этого лекарства он требует в 10 раз больше денег, чем он израсходовал, то есть \$2000. Муж больной женщины сделал все возможное, чтобы собрать эту сумму, беря деньги в долг у знакомых, но получить ему удалось только половину. Тогда он возвращается к фармацевту и просит понизить цену на лекарство или позволить ему отдать недостающие деньги позднее. Фармацевт отказывает: «Я открыл это лекарство и хочу извлечь из своего открытия много денег». Той же ночью отчаявшийся Хайнц задумывает проникнуть в аптеку, взломав дверь, и похитить лекарство. Прав он или нет? Почему?

В рассказе присутствуют три позиции: мужа больной женщины, фармацевта-изобретателя и норм общества в виде христианской заповеди «Не укради». От того, на какую позицию встанут дети и подростки, зависит их суждение о ценности человеческой жизни. В результате исследования Колберг выделил 6 стадий морального развития. На содержание этих стадий оказали влияние возраст детей,

уровень их нравственного развития и понимание ценности жизни человека в сопоставлении с общественными нормами США. Вот эти стадии.

Первая стадия: покорность и наказание. «Хайнц должен был купить лекарство. Если он его украл, его должны посадить в тюрьму и ему придется выплачивать его полную стоимость». Или: «Нет ничего предосудительного в том, что Хайнц решил украсть лекарство, так как оно стоит не \$2000, а всего \$200. Он не рискует подвергнуться слишком строгому наказанию».

Ценность человека в этом суждении не рассматривается. Речь идет лишь о связанных с поступком выгодах или наказании; чем серьезнее материальные последствия поступка, тем более предосудительным он считается.

Вторая стадия: личный интерес. «Если Хайнц не хочет потерять супругу, он должен украсть лекарство. Возможно, он попадет в тюрьму, но он сохранит жену. Когда умирает ваша собака – это другое дело, потому что в собаке нет особой нужды. Не знаю, должен ли он был сделать то же самое ради друга, так как я не уверен, что друг пошел бы на такое дело ради него».

В этих рассуждениях человек имеет какую-то ценность только в том случае, если он может представлять интерес для совершающего поступок, и в той мере, в какой он способен отплатить за совершение поступка.

Третья стадия: одобрение чувств. «Ничего плохого в том, что Хайнц хотел спасти свою жену, нет. Тем самым он показал себя хорошим мужем. Любовь бесценна. Ее ничем не заменишь. Если бы он не любил свою жену настолько, чтобы решиться на все ради ее спасения, его, безусловно, нужно бы было осудить».

В этих рассуждениях ценность человека определяется эмоциональным отношением. Если поступки продиктованы чувствами, которые могут быть позитивно оценены и свидетельствуют о том, что Хайнц – «хороший муж», то можно прийти к оправдательному выводу, что он вообще «хороший человек».

Четвертая стадия: авторитет, закон и порядок. «Супружество это обязательство. Как контракт. Когда женятся, жену обещают любить и лелеять. Таким образом, долгом Хайнца было спасти ее. С другой стороны, у него не было никакого права идти против закона. Ему

нужно будет вернуть фармацевту недостающие деньги и, возможно, искупить свою вину тюремным заключением».

Человек оценивается здесь по условиям контракта или обязательства, которые связывают его с нами и возлагают на нас ответственность перед высшим авторитетом – законом, Богом и т. п.

Пятая стадия: общественный договор и демократия. «Если Хайнц не сделает все возможное для спасения своей жены, он рискует потерять уважение других. Он совершает свой поступок во имя благополучия другого человека. Хотя для всех лучше, чтобы законы соблюдались, бывают случаи, когда их надо нарушить. Каждый сам должен оценивать конечные результаты своих поступков».

Ценность личности определяется правами человека, предполагающими равенство всех людей независимо от того, в каких личных или деловых отношениях они находятся друг с другом. В определенных обстоятельствах может принять решение преступить закон, чтобы спасти другого.

Шестая стадия: универсальные принципы. «Жизнь каждого человека имеет самостоятельную ценность, которая ставит ее выше каких бы то ни было моральных или юридических принципов. Если человеческая жизнь в опасности, какими бы ни были законы и последствия, к которым может привести неповиновение законам, кража нравственно оправданна».

Жизнь человека имеет ценность во имя самой жизни. Нет такого закона, решения – пусть даже принятого демократическим путем, авторитета – человеческого или божественного, которые бы могли препятствовать соблюдению этого универсального принципа (44, с. 54—55).

Как показывают материалы исследования, Колберг изучал скорее то, каким образом люди оправдывают свои нравственные позиции, на основе которых он выделил три уровня нравственного развития: преднравственный, конвенциональный и постконвенциональный. Каждый из них включает в себя по две стадии, описанные выше.

1. Преднравственный уровень (дети 4-10 лет). На этом уровне развития поступки определяются внешними обстоятельствами и точка зрения других людей в расчет не принимается. На первой стадии суждение выносится в зависимости от того вознаграждения или наказания, которое может повлечь за собой данный поступок, а на

второй – в соответствии с той пользой, которую из него можно извлечь. Иными словами, ребенок руководствуется в своем нравственном суждении только запретами и одобрениями родителей или других значимых взрослых, не имея пока собственного мнения. Позднее, на второй стадии он приходит к более рациональному суждению – ценности для Хайнца его жены и пользы от поступка.

2. **Конвенциональный уровень** (10—13 лет). Ребенок, находящийся на этом уровне нравственного развития, придерживается условной роли, ориентируясь на принципы других людей. На третьей стадии суждение основывается на том, будет ли поступок одобрен другими людьми, а на четвертой – соотносится с установленным порядком, уважением к власти и предписанными ею законами. На этом уровне развития морального суждения находится абсолютное большинство людей традиционного общества, для которых мнение членов собственной общины имеет жизненное значение. За преступление норм морали может последовать суровое наказание, вплоть до лишения жизни. Нормы этого уровня нравственного развития в виде выражения: «что скажут люди», живет и сегодня. Для всех нас имеет значение оценка поступков ближайшим окружением родственников, друзей, товарищей по работе. Колберг отмечает, что на данной стадии развития остается большинство людей.

3. **Постконвенциональный уровень** (с 13 лет). По мнению Колберга, истинная нравственность достигается только на этом уровне развития. Именно на данном уровне человек судит о поведении других исходя из собственных критериев и руководствуясь понятием совести. При этом у человека есть две ориентации: ориентация на интересы общности и ориентация на интересы индивида. Постконвенциональный уровень предполагает высокую рассудочную деятельность, которая основана на балансе между правами индивида и интересами общества в целом. Колберг считал, что на пятой стадии оправдание поступка основывается на уважении демократически принятого сообществом решения или вообще на уважении прав человека. А на шестой стадии поступок квалифицируется как правильный, если он продиктован совестью, вне зависимости от его законности или мнения других людей (44, с. 27—28). Колберг отмечал, что последней, шестой стадии нравственного развития достигает не более 10 % людей, в основном религиозные деятели.

В связи с этим представляет интерес исследование развития морального суждения у старшеклассников, проведенное под руководством И. А. Мейжис. В исследовании были использованы дилеммы Колберга. Согласно результатам, подавляющее большинство старшеклассников достигает высшей стадии развития морального суждения. Такое положение противоречит мнению Колберга о 10 %, которые способны достигнуть такого уровня морального развития, он даже исключил этот уровень под давлением критики. В нашем же исследовании пятый уровень, на котором присутствует ориентация на интересы общности, показали не более 5-6 %. Так, в 2007 г. только три человека из пятидесяти опрошенных осудили поступок с точки зрения нарушения христианской заповеди «не укради», которая защищает права общества в виде его норм и правил. Следовательно, правам общности мы предпочитаем права личности.

В повседневной жизни мы довольно часто сталкиваемся с нравственными дилеммами, в которых нам приходится выбирать между интересами личности и сообщества, не замечая этого. Это доказывает эксперимент, проведенный И. А. Мейжис в трех группах студентов-политологов в 2005 и в 2006 гг. Испытуемым была предложена следующая дилемма, которая описывает нашу повседневную жизнь:

Легальный «заяц»

В общественном транспорте для оплаты проезда часто предлагается купить талон или билету водителя трамвая или автобуса. Нередко пассажир сталкивается с ситуацией, когда водители предлагают ему не брать билет. Перед пассажиром встает дилемма: настаивать на том, чтобы ему дали билет для проезда, или оставить деньги водителю, зарплата которого невелика. Если человек приоритетными считает права своей общины, он настаивает на правильной оплате проезда, поскольку иначе наносится ущерб всем горожанам, на деньги которых город содержит общественный транспорт, взимая налоги. Но если приоритетными для пассажира являются права личности, то деньги он оставляет водителю, потому что его низкая зарплата не дает возможности достойно содержать семью. Все опрошенные студенты в трех группах (72 чел.) ответили, что оставят деньги водителю.

И только когда ситуация была разъяснена с точки зрения интересов городской общины и личности, студенты-первокурсники сказали, что им даже в голову не пришло, что можно ориентироваться на общие права членов сообщества, а не на относительно низкое материальное положение одного человека.

Думается, что это важная особенность постсоветского человека, который продолжает противопоставлять себя любой власти.

Все это говорит о том, что, во-первых, дилеммы Колберга сконструированы с учетом американской культуры и мало подходят для изучения уровня морального развития людей в России и на всем постсоветском пространстве, так как они оторваны от реальной жизненной ситуации. А во-вторых, ориентация на интересы сообщества в целом у Колберга предшествует ориентации на права человека, что, скорее всего, характерно для государства, которое начинало свою историю с малочисленных общин переселенцев. Но с точки зрения эволюционной психологии именно интересы сообщества в целом и все, что способствует выживанию рода и вида, является более важным, чем выживание отдельного индивида. Поэтому в зависимости от предлагаемой ситуации пятая и шестая стадии могут и должны меняться местами в нашей культуре.

Таким образом, моральное развитие связано с уровнем когнитивного развития личности, а на общественные нормы морали

воздействуют социально-исторические условия жизни народа. Например, со времен монгольского ига обман власть предержащих не считается преступлением против морали у большинства россиян. Поэтому образование и особенно высшее образование должно способствовать новому уровню когнитивного развития и в сфере морального суждения. Например, исследование состояния моральности финских студентов в период их обучения в высшей школе позволило прийти к однозначному выводу: в период обучения происходит рост нравственного самосознания и повышается уровень моральности (223, с. 128). Происходит ли подобное в российских вузах, еще только предстоит изучить.

6.3.2. Проблема релятивизма ценностей в современном мире

Исследование ценностей показывает, что даже благополучные общества разрываются между беззаботным наслаждением, достигнутым комфортом и страхом его потерять. Им свойственно моральное возмущение по поводу конфликтного состояния мира, глобального экономического кризиса, оцепенение и пессимизм перед неведомыми, почти не прогнозируемыми опасностями. Поэтому для современного общества характерен плюрализм ценностей, а моральные нормы приобретают некоторую относительность. Наряду с этим неизменным остается традиционное понимание ценностей взаимодействия людей и моральности отдельной личности, которое продолжает опираться на **категорический императив** И. Канта: «Поступай только согласно такой максиме, руководствуясь которой ты в то же время можешь пожелать, чтобы она стала всеобщим законом». «Поступай так, чтобы ты всегда относился к человечеству и в своем лице, и в лице всякого другого так же, как к цели, и никогда бы не относился к нему только как к средству» (68, с. 270). Фактически речь идет об основах общественной жизни людей, как ее понимают в европейской культуре: *человеческое достоинство и права человека святы*, их нарушение аморально, они должны быть защищены как законом, так и общей моральностью общества.

Сегодня российские ученые возобновили исследования в области общей нравственности людей, состояния общественной морали, этических норм и ценностей нашего современника. Следует сказать, что предыдущий этап развития общества в советское время не прошел бесследно, оставив после себя как позитивные примеры моральности,

так и ложные социальные представления. Особенно вредным оказалось навязанное пропагандой знание о безнравственности и аморальности западного капиталистического общества. Эти продиктованные идеологией ложные убеждения, к сожалению, разделяет значительная часть людей, принимая их за аксиому. Наряду с ослаблением общественного контроля это стало одной из причин резкого снижения моральности общества в начале 1990-х гг., когда был объявлен курс на создание рыночной экономики.

Исследования, проведенные Институтом психологии РАН в начале XXI в., показали, что более 90 % опрошенных россиян считают себя честными людьми. При этом почти 80 % готовы солгать ради собственной выгоды, а 60 % – дать ложные свидетельские показания в суде. По мнению психолога В. Знакова, в сознании миллионов россиян произошли радикальные изменения в том, что касается психологии понимания правды. В частности, наблюдается довольно резкая смена представлений о нравственных ценностях и содержания таких моральных категорий, как правдивость и честность. Изменяются представления о правилах честных и нечестных отношений между людьми. Едва ли не все испытуемые уверены – большинство людей готовы поступить не совсем честно ради собственной выгоды, а ради спасения невиновного в суде можно дать ложные показания.

Большинство опрошенных согласны со следующими утверждениями: «открывать другим истинную причину своих действий нужно только в том случае, если это полезно для тебя», «лучший способ получать от людей то, что тебе надо, – говорить им то, что они хотят услышать», «большинство людей на Земле состоит из простаков, которых нетрудно обвести вокруг пальца». Значительный процент испытуемых не согласен с такими утверждениями: «большинство людей, в сущности, хорошие и добрые», «честность – лучшая политика в любых отношениях», «нельзя оправдывать человека, который для достижения личных целей лжет другому». По мнению автора, совсем неожиданно и грустно то, что часть респондентов уверена: большинство людей, достигших высокого положения в обществе, не являются порядочными и честными (62, с. 3).

В. Знаков обращает наше внимание на то, что в западной культуре распространено жесткое морально-правовое понимание лжи. Оно

основано на том, что каждый человек имеет право принимать решения, полагаясь на истинную, а не искаженную ложью информацию об окружающем мире. Иначе нарушаются права тех, кому лгут. Ложь, как и насилие, называют формой преднамеренного давления на людей.

Таким образом, будущее развитие общества невозможно без возвращения к подлинным моральным ценностям и их адекватному толкованию большинством членов общества.

6.4. Модернизация ценностей в современном мире

Ценности способны изменяться постольку, поскольку меняется само общество и способы отношений между людьми. Они выступают мерилom, с помощью которого индивид может оценивать значение, позитивное или негативное, собственных социальных действий и действий окружающих людей. Ценности также имплицитно показывают, какие основные проблемы существуют в обществе, так как люди с их помощью выражают желаемый результат социальных изменений и то, к чему они стремятся.

Концепция модернизационных изменений в современном мире основана на принципах эволюционизма. Она была сформулирована А. Инкелесом и Д. Смитом (A. Inkeles, D. Smith) в начале 1970-х гг. и предполагает наличие некоторых принципов, образующих основу исследования процесса модернизации. Первый принцип – это постоянное движение от простоты к сложности, которое сопутствует эволюции. Принцип обращает наше внимание на процесс усложнения социальной жизни и появление в обществах все новых функций и соответствующих им учреждений и институтов. Второй принцип ориентирован на закономерности культурного развития, предполагает непрерывность и прогресс развития. Третий принцип подчеркивает ускорение эволюционных процессов и модернизации общества. Например, индустриальный период в Великобритании, первой вступившей на этот этап развития, растянулся почти на три столетия. А в Финляндии, последней европейской стране, в которой начались модернизационные процессы, индустриализация, по мнению социологов П. Песонена и О. Риихинена (P. Pesonen, O. Riiehenen), со всеми сопутствующими ей признаками продлилась только 26 лет, с 1970 по 1995 г. (140, с. 38).

Феномен модернизации связан прежде всего с изменениями в самих людях. Так, Инкелес и Смит в 1970-е гг. обнаружили, что во

всех обществах, испытывающих на себе влияние процессов модернизации, формируется современный тип личности («the Modern Man»). Этот тип личности – своего рода культурный эталон, образец «модерного» общества в отличие от «традиционного». Согласно концепции социологов, «современного человека» отличают: независимость поступков и суждений, открытость всему новому, высокая степень правового сознания, толерантность, активная социальная и гражданская позиция, ориентация на настоящее и будущее, а не на прошлое. Важным преимуществом модели «современной личности» является ее инвариантность и независимость от государственных границ. Важен и другой вывод, сделанный Инкелесом и Смитом, который заключается в том, что «модернизм» человека можно считать необходимым условием его успешного функционирования в современной цивилизации (182, с. 67—68).

Раньше, чем Инкелес и Смит, этот процесс глубоко проанализировал Эрих Фромм, писавший о больших изменениях, произошедших в человеке при переходе от Средневековья к Новому времени. Так, в эпоху Возрождения появилось стремление людей к славе, которое совершенно противоречило человеческой природе в период Средневековья. В этот же период в людях развилось осознание красоты природы, которого ранее не существовало, а «у жителей Северной Европы развилась и укоренилась неумная страсть к труду, которая до этого не была характерной для свободного человека» (198, с. 28).

Таким образом, по количеству людей, склонных к инновационному поведению, можно судить о ближайшем будущем страны. Одним из безусловных символов изменений могут служить ценности, разделяемые большинством людей. Именно это попытались установить российские ученые А. Татарко и М. Козлова с помощью теста Шварца и социологического опросника, сравнивая ценности русских (Москва и Якутск) с ценностями якутов, эвенков и армян. Сравнительный анализ структуры ценностей в связи с этнической идентичностью в традиционных и современных культурах был осуществлен Татарко и Козловой в рамках российского проекта «Адаптация народов и культур к изменениям природной среды, социальным и техногенным трансформациям» (2005 г.).

Полученные учеными среднеарифметические значения по шкале модернизации показали различия между данными этническими группами, которые наиболее сильно были выражены между москвичами (среднеарифметическое $M = 20$) и эвенками из Якутска ($M = 14,9$). Если москвичи разделяют ценности постиндустриального общества, связанные с благожелательностью и саморегуляцией, когда человек самостоятельно определяет для себя цели и задачи (самонаправленность), то эвенкам ближе ценности традиционного общества, когда люди стремятся придерживаться обычаев и традиций своих родителей (182, с. 71). Вместе с тем одинаковые оценки получили ценности, связанные с *Достижениями* и *Безопасностью*.

Модернизация ценностей – это склонность работоспособной части общества, молодых людей отдавать предпочтение ценностям достижений, саморуководства и стимуляции. Совокупность этих ценностей означает общее стремление общества к инновации.

Исследования последних лет показали, что ценности – это не статичное образование, но ментальные структуры людей, которые способны реагировать на изменения, происходящие в мире. Более того, эти изменения свидетельствуют о социальной эволюции, которая по-новому ставит задачи выживания перед всеми народами мира.

Одним из наиболее убедительных исследований является 15-летнее изучение ценностей Мартти Пуохиниеми в Финляндии на основе теста Шварца. В ходе исследований Пуохиниеми с 1991 по 2005 г. были опрошены более 10 тысяч респондентов, что дало возможность понять те изменения, которые произошли в стране за годы существования информационного общества и обозначившегося перехода к постмодерному.

За все годы наблюдений ценности финнов почти не изменили своего положения в списке по степени приоритетности, что свидетельствует об их большой устойчивости и способности отразить этнические особенности ментальности, складывавшиеся на протяжении веков. Но в то же время террористический акт 11 сентября 2001 г., разрушивший Всемирный торговый центр в Нью-Йорке, оказал воздействие на приоритеты ценностей. Нижеприведенный список из исследования Пуохиниеми дает этому реальное подтверждение. Необходимо сравнить место ценности с картой, предложенной автором на рис. 6.3.

Первое место в списке занимает наиболее важная в финском обществе ценность – *Благожелательность*, которая связана с такими просоциальными мотивами человеческого взаимодействия, как доброжелательность и честность в отношениях, ответственность, снисходительность, дружба и зрелая любовь. Живя в Финляндии, в этом убеждаешься ежедневно. Тебя улыбкой встречает продавец, а каждый служащий выражает свою готовность помочь на вербальном и невербальном уровне. Кроме того, в Финляндии существует мощный третий сектор некоммерческих и негосударственных организаций, которые помогают людям справляться с житейскими трудностями, от обучения и просветительства до ухода за больными и продовольственной помощи.

Второе место занимает *Безопасность*, которая у финнов предполагает не только защиту от внешних врагов, но и безопасность повседневной жизни, начиная от дорожной разметки на автостраде и обязательной каски для пятилетнего велосипедиста до продуманных мер безопасности на каждом рабочем месте. Вообще действие этой ценности имеет очень широкий спектр применения и сказывается на всем образе жизни и производственной деятельности людей. В Финляндии эта ценность связана с идеями универсализма, хотя он и размещен в другом секторе.

На третьем месте находится *Универсализм*, который означает в финском обществе понимание, толерантность, защиту благополучия людей и природы. Психологи считают, что эта ценность важна в контактах с представителями других народов, но у финнов она больше ориентирована на сохранение и благополучие окружающей среды и отношений между людьми в своей стране. Это внимание к чистоте воздуха и воды, состоянию лесов и полей, благополучию всех живущих: детей, стариков, инвалидов, домашних и диких животных. Это требовательность к качеству пищевых продуктов и доверие ко всему выращенному и созданному в собственной стране. Всю полноту проявлений данной ценности начинаешь понимать только после нескольких лет жизни в стране, так как вначале она не совсем понятна постсоветскому человеку.



Рис. 6.3. Карта ценностей финнов, составленная Пуохиниеми (2006). Прерывистой линией обозначена «стена» между ценностями старшего и младшего поколения.

На четвертом месте – *Конформность*, как сдерживание и предотвращение действий, которые могут принести вред другим людям и сообществу в целом. В течение последних 10 лет *Конформность* и *Универсализм* менялись местами по результатам опроса в 1999 и 2005 гг.

На пятом месте – *Саморуководство*, которое предполагает самостоятельность мышления, выбора способов действий, творческую и исследовательскую активность, стремление к автономности, независимости, равенству и активное отрицание иерархии. Последнее обстоятельство проявляется в финском обществе в повсеместном распространении обращения людей друг к другу на «ты», даже детей к учителю и студентов к профессору, не говоря о том, что в деловых отношениях эта форма партнерского общения стала общепринятой.

На шестом месте – *Гедонизм*, который в финском обществе вполне оправдан удобством и комфортом быта, гармоничностью взаимодействия людей. Условия жизни таковы, что бороться с искусственно создаваемыми трудностями не нужно. Вместе с тем гедонизм не предполагает праздности, лени, невнимательности к нуждам окружающих. По результатам четырех опросов, за последние 10 лет гедонизм дважды занимал пятое место в рейтинге.

На седьмом месте — *Достижения*, которые предполагают стремление к личному успеху путем приобретения социальной и профессиональной компетентности. В обществе ценятся: интеллект, инновационный потенциал личности, творческие умения, применимые в практической деятельности. Достижения особенно ценятся и поощряются в производственной сфере.

На восьмом месте – *Стимуляция* как потребность в разнообразии и глубоких переживаниях для поддержания оптимального уровня активности. Эта потребность присуща всей молодежи, а в Финляндии она особенно свойственна молодым женщинам.

На девятом месте – *Традиции* как поддержание традиционных способов поведения, которые стали символом национальной солидарности и обеспечили выживание социума. Кроме традиционной приверженности ценностям лютеранства, требующего от человека трудолюбия, прилежания и честности, финны гордятся своим умением доводить начатое дело до конца, упорством и моральными качествами.

На десятом месте – *Власть* как достижение и сохранение доминантной позиции в обществе. В отличие от России в финском обществе власть и богатство четко разделены. Если человек хочет достичь богатства, ему не нужна власть в социуме; к социальной власти люди стремятся как к способу служения интересам общества. Такие люди есть в каждом сообществе. Главное – вовремя заметить и дать им возможность работать на благо людей.

По результатам исследований Пуохиниеми, ценности оказались наиболее тесно связанными с возрастом и полом. На индивидуалистические ценности (*Стимуляция*, *Достижения* и *Гедонизм*) больше ориентированы мужчины и молодежь обоего пола, которая в любом обществе является носителем инноваций. Женщины среднего возраста и пожилые люди оказались сосредоточенными в квадрате коллективистских ценностей: *Традиции*, *Безопасность*,

Благожелательность и Конформность. Думается, что подобное распределение ценностей среди мужчин и женщин, молодых и пожилых, продиктовано не столько культурой, сколько заложено генетически, а значит, будет присутствовать в любой культуре. Мужчины больше стремятся к достижениям и получению нового опыта, а женщины в большей степени ориентированы на традиционные ценности любви и семьи. Вопрос, по мнению Пуохиниеми, состоит только в том, где проходит «стена» между поколениями. У финнов она располагается в поле индивидуалистических ценностей, и это говорит о том, что люди и в зрелом возрасте ориентированы на них. Думается, что местоположение «межпоколенной стены» – это очень важный момент, так как оно свидетельствует о социальной эволюции общества, то есть о том, насколько общество ориентировано на инновации, какими средствами и способами собирается их достичь.

Важной частью исследования Пуохиниеми стала констатация некоторых изменений положения ценностей в финском обществе, которые произошли после 2001 г. В карту-схему автор вводит новые названия четырех секторов. Они сгруппированы следующим образом:

1. Толерантные **новаторы** (сектор «Развитие»; увеличился с 20 % в 1991 г. до 24 % в 2005 г.).

2. Индивидуалистичные **новаторы** (сектор «Реальное время»; снизился с 27 до 22%).

3. Благожелательные **консерваторы** (сектор «Свое время»; снизился с 19 до 17%).

4. Осторожные **консерваторы** (сектор «Борьба»; увеличился с 20 до 22 %).

Кроме того, в исследовании выделился сектор «Оппортунистов», то есть людей, которые отрицают все ценности. Количество «оппортунистов» выросло с 14 до 15%.

Как видно из приведенных данных, после 2000 г. люди отреагировали на глобальные изменения в мире. Так, существенно потеряли в «весе» **Индивидуалистичные новаторы** (5 %) за счет снижения *Гедонизма*, отдав часть своих голосов (2 %) общественной безопасности, представленной *Властью* (**Осторожные консерваторы**), и 2 % – традиционным ценностям (Благожелательные консерваторы). В свою очередь, снизился процент и

Благожелательных консерваторов, 4 % голосов которых переместились в сторону *Универсализма*, то есть **новаторов**, которые руководствуются общественными интересами. Фактически, социолог в своем исследовании констатировал смещение ценностных приоритетов в сторону **просоциальных** ценностей, когда *инновации должны служить интересам всего общества, а обеспечить такое положение вещей должна власть*.

В начале 1980-х гг. финские политики объявили стратегический курс на создание государства всеобщего благоденствия. Результат многолетних вложений в человеческий капитал проявился в развитии высоких технологий, которые и позволили стране занять одно из первых мест в мире по уровню обеспеченности средствами информации и связи, а также по уровню образования и качества жизни в целом (36, с. 24). Изменение расположения ценностей показывает готовность современного финского общества двигаться дальше по инновационному пути развития, который должен служить благополучию всех. Это особенно важно в условиях экономического кризиса, изменения климата, глобального потепления и новых угроз, нависших над европейским континентом и всем миром.

Анализ ценностей финнов заставляет задуматься над правомерностью идеи отставания развития общества, о котором не устают говорить в России со времен Петра I. Видимо, речь должна идти не столько об отставании в материально-технологической сфере, сколько об отставании социальном. Искусственное сдерживание свободного развития человека, когда коллективное бессознательное вступает в противоречие с принципами осуществления власти, оказывается главным тормозом при переходе к Информационному обществу. Вместо идеи «догнать и перегнать» вопрос следует поставить в иной плоскости: соответствуют ли ценности народа вызовам времени? В случае с Финляндией очевидно, что ценности, сформировавшиеся на протяжении тысячелетий, оказались адекватны времени.

Таким образом, исследования ценностей в разных странах мира, в том числе и в России, показали, что ценностям свойственны изменения как в пространстве (географические различия ценностей у разных народов), так и во времени (этапы социальной эволюции). Вместе с тем стало очевидным, что опросник Шварца особенно эффективен,

если дополняется другими методами исследования, которые позволяют уточнить такие важные параметры, как этап социальной эволюции и социальные представления о содержании ценностей.

6.5. Культурные различия ценностей

Ценности являются важной составляющей культуры, созданной обществом. Исследования, проведенные в Европе с начала 50-х гг. и до конца прошлого века, показали, в каком возрасте начинают формироваться ценности у человека. Ученые выясняли, какие предпочтения имеют дети относительно представителей разных национальностей. Английские исследователи Г. Тэджфел и Г. Яхода (G. Jahoda, 1981), а затем М. Баррет и Дж. Шорт (M. Barret & J. Short, 1992) изучали знания 5-10-летних детей о других европейских странах и их отношении к людям этих стран. Авторы исходили из того, что национальная принадлежность – довольно абстрактное понятие, о котором дети младше 7 лет имеют смутное представление (Пиаже). У детей младшего возраста знания практически отсутствовали, но предпочтительность была явно выражена. Тэджфел обнаружил, что дети предпочитают людей своей национальности другим. Более позднее исследование показало, что больше всего маленьким англичанам нравились французы и испанцы, за ними шли итальянцы, а немцы нравились детям меньше всех. По мнению Тэджфела, данные результаты представляют «свидетельство чрезвычайно высокой чувствительности детей младшего школьного возраста к наиболее примитивным аспектам системы ценностей общества, к которому дети принадлежат» (139, с. 89).

Исследование психолога Ф. Эбауда (F. Aboud, 1988) продемонстрировало, что взгляды детей не являются точной копией взглядов родителей, поскольку у детей этнические предрассудки выражены сильнее, чем у взрослых. Ученый предполагает, что это результат ранней социокогнитивной ориентации на чувственно воспринимаемые характеристики (цвет кожи, одежда, язык), которые облегчают сравнение себя с другими. Сначала осуществляется различение, потом возникает аффективная ориентация – недоверие к «чужакам». И только потом, когда дети приобретают знание о других этнических группах, постепенно осознается двусторонность межэтнических отношений. И уже во взрослом состоянии происходит различение не только по языку, полу и цвету кожи, но и по ценностям, стилю взаимоотношений и культуре того или иного народа в целом.

Существуют сотни, возможно тысячи, ценностей, по которым могут быть сравнимы не только отдельные люди, но и целые культуры.

Некоторые ценности есть во всех обществах, другие – лишь в некоторых культурах, о чем будет сказано позже. Исследователи, занимающиеся сравнением различных культур, высказали предположение, что культурные измерения ценностей отражают основные проблемы, с которыми сталкивается общество, организуя человеческую деятельность.

Культурный уровень измерения ценностей в сообществах отражает решения, которые принимает группа (этническая, региональная, классовая, возрастная или любая другая) для рассмотрения основных проблем на альтернативной основе.

Резюме

Ценности – это наиболее древние ментальные абстракции людей. Первоначально изучение ценностей в психологии было связано с типологией личности. Позднее они стали объектом самостоятельных исследований. Ценности представляют собой цели, которыми руководствуются люди, когда размышляют, принимают решения и действуют.

В русской психологической науке Ценности нередко называют ценностными представлениями, подчеркивая сложность данного ментального образования. Д. А. Леонтьев предложил различать ценности как знание об общественных идеалах, как общественно одобряемые действия и как личные идеалы. К ценностям относятся также моральные оценки, определяющие нравственную позицию индивида.

Ценности приобретаются в процессе социализации. В их формировании участвуют такие агенты социализации, как семья, школа, церковь и средства массовой информации. Формирование ценностей также связано с личными качествами человека, в том числе врожденными.

Первую надежную методику исследования ценностей создал М. Рокич. Его тест использовался в России в адаптированном варианте. Позднее появился тест Ш. Шварца, с помощью которого было также проведено несколько исследований. Исследование под руководством Н. М. Лебедевой показало, что наиболее важными ценностями в русской культуре являются Культура и Эгоцентризм, что ценности Власти и Благосостояния слиты с такими негативно оцениваемыми

ценностями, как Удовольствие, Наслаждение жизнью и Потакание себе.

Исследование Л. Г. Почебут выявило значительные отличия между ценностями молодых и пожилых людей, а также различия, связанные с уровнем образования: пожилые люди разделяют ценности традиционного общества, а молодежь и люди с высшим образованием привержены ценностям индивидуалистических культур.

Социологические исследования ценностей показали некоторую противоречивость в состоянии ценностей россиян. С одной стороны, заметен отказ от ценностей тоталитарного общества, а с другой – имеет место недооценка ценностей Равенства и Справедливости, что противоречит основным тенденциям мирового развития.

Важным фактором формирования личной системы ценностей является уровень когнитивного и нравственного развития. Исследование Л. Колберга показало, что этот процесс начинается в детском возрасте и к концу подростковой часть детей достигают высокого уровня развития морального суждения. Колберг определил три уровня морального развития: преднравственный, конвенциональный, постконвенциональный.

Российские ученые возобновили исследования в области общей нравственности людей, состояния общественной морали, этических норм и ценностей нашего современника. Исследования В. Знакова свидетельствуют о недостаточной устойчивости важных нравственных ценностей и их изменении в связи с предлагаемыми социальными ситуациями (например, допустимость ложных показаний в суде ради спасения невинного).

В современном мире происходит модернизация ценностей. Такую концепцию выдвинули А. Инкелес и Д. Смит. Они связали процесс модернизации с изменениями в самих людях. Исследования изменения ценностей, проведенные А. Татарко и М. Козловой, подтвердили этот тезис. Молодежь России ориентирована на Достижение успеха и Инновации. По количеству людей, склонных к инновационному поведению, можно судить о ближайшем будущем страны.

Исследование ценностей в Финляндии Пуохиниеми показывает, что изменение порядка расположения ценностей может свидетельствовать о реакции людей на вызовы времени и изменения, происходящие в мире.

Таким образом, исследования ценностей в разных странах мира и в России показали, что ценности связаны с антропологическими корнями культур, что им свойственны изменения в пространстве (географические различия ценностей у разных народов) и во времени (этап социальной эволюции).

Глава 7 Социальные установки

Аттитюд есть, вероятно, наиболее характерная и незаменимая концепция в современной американской социальной психологии

Г. Олпорт



Наше самосознание устроено таким образом, что невольно мы оцениваем все, с чем сталкиваемся в жизни, начиная от еды и кончая действиями политиков. Ничто не оставляет нас равнодушными, по каждому вопросу у нас есть свое мнение и своя позиция. Однако каким образом оно появляется и как формируется?

Социальные психологи давно заинтересовались реакциями людей и их отношением к предметам, явлениям и другим людям. В 1918 г. американский и польский исследователи У. Томас (W. Thomas) и Ф. Знанецкий (F. Znaniecki) назвали это отношение аттитюдом (attitude).

Они изучали эмигрантов из Польши по их письмам на родину. Ученые установили, что в том случае, если переселенцы расценивали свою жизнь в Америке как временное пребывание с целью заработка, то трудно адаптировались, медленно осваивали язык и культуру страны. Но если эмигранты считали, что они переехали в Америку навсегда, то все процессы адаптации шли значительно быстрее и эффективнее. Это дало основание ученым выделить понятие **attitude** как отношение к своему положению в новой стране, к своим задачам на новом месте и к другим людям.

Существует множество определений термина «аттитюд», но в большинстве из них отмечается, что люди склонны оценивать различные аспекты социального мира и относиться к ним определенным образом. В российской психологической литературе «аттитюд» переводится как «социальная установка». Несмотря на всю неточность и даже неадекватность данного термина, противоречащего смыслу аттитюдных феноменов, в России он используется до сих пор. И на сегодняшний день это устоявшийся термин со значительной исследовательской традицией. Попытка социолога В. А. Ядова обозначить аттитюды более точным по смыслу термином «позиция», к сожалению, большого распространения не получила, поскольку позиции в отечественной науке устойчиво связаны с мировоззрением, которое составляет только часть аттитюдов. Поэтому мы будем использовать как термин «социальная установка», так и «аттитюд», подразумевая одно и то же – **оценочное отношение** к практически любому аспекту социального мира.

7.1. О природе установок-аттитюдов

Аттитюды близки по своему психологическому содержанию к ценностям, которые рассматривались в предыдущей главе. И те и другие воздействуют на поведение людей. В то же время эти понятия следует различать. Нам предстоит развести их, так как даже в используемых словах – ценности и оценочные отношения – присутствует корень *цена*. Отличать одно от другого необходимо еще и потому, что аттитюды и ценности оказывают разное воздействие на поведение людей.

Ценности присутствуют в человеческом сознании как сформированные в обществе и социально одобряемые оценки жизненных целей и способов их достижения. Они осознаются людьми

как нечто устойчивое, постоянное, освященное традицией и мало подверженное изменениям. Если говорить об их влиянии на поведение индивида, то они скорее выполняют роль долговременной стратегии, некоего общего жизненного руководства, чем непосредственного фактора, который воздействует на конкретные поступки людей. Ценности – это «несущая опора» морально-регулятивных норм человеческого поведения. Усвоенные в процессе жизнедеятельности ценности слабо подвержены изменениям.

Аттитюды охватывают гораздо более широкий класс явлений, они индивидуализированы и часто оказывают влияние на конкретное поведение человека. Под влиянием аттитюда мы покупаем в магазине понравившийся чайник, делаем свой выбор на референдуме, заводим долговременные отношения (на основании впечатления от первой встречи). В отличие от ценностей аттитюды осознаются как оценивающие образования, но менее стойкие, подверженные изменениям. Нам может приглянуться другой чайник, дополнительная информация может изменить наше мнение по поводу референдума, а с предполагаемым супругом можно расстаться навсегда.

Аттитюд – это такое отношение, о котором человек может сказать, что у него нет готового мнения, нет достаточной информации, чтобы вынести свое суждение. И наоборот, мы можем бездумно присоединиться к вычитанным в книгах мыслям, навязанным рекламой впечатлениям, к мнениям, высказанным в информационных программах. Большинство из нас именно так и поступает, поскольку в современном мире человеку трудно не знать мнения других по самым важным для него вопросам. И только в редких случаях человек задумывается, пытается сформировать собственное отношение к тому или иному предмету. Именно связь с реальным поведением людей и подверженность изменениям сделали аттитюды столь популярным предметом исследования в социальной психологии. Ведь недаром значительная часть социальных психологов считает, что предметом исследования в нашей науке является влияние на установки, убеждения и поступки человека.

Важная особенность аттитюдов – их многогранность. Они могут одновременно представлять эмоции и чувства, знания и мнения, а также поведенческие реакции или намерения действовать определенным образом. Эта связь между *ментальными структурами*

человека и его реальными действиями сразу же выдвинула аттитюды в первый ряд исследовательских задач. Менее чем через 20 лет после появления нового термина в середине 1930-х гг. Г. Олпорт на основании обобщения 16 разных определений аттитюда смог дать свое:

Аттитюд – это состояние нервно-психической готовности, организованное на основе опыта и оказывающее направляющее или динамическое влияние на реакции индивида на все объекты, с которыми он сталкивается.

Современные ученые обращают внимание на то, что данное определение скорее относится к области общей психологии, чем социальной, так как в нем отсутствует важнейшая составляющая – воздействие социального окружения и влияние той ситуации, в которой находится индивид. Поэтому сегодня, с одной стороны, в науке присутствует огромное количество исследований аттитюда и методов его изучения, а с другой – не менее впечатляющий разбой в определении этого понятия. На данное обстоятельство обратила внимание французская исследовательница Жермен де Монмолен (de Montmollin). Она утверждает, что условия и процессы изменения установок изучаются много и серьезно, но что именно собой представляет аттитюд, остается неизвестным и, кажется, не имеет особого значения (113, с. 101).

Совершенно очевидно, что аттитюды связаны с внутренними психическими процессами, но их влияние на конкретное поведение человека различно. Оно детерминировано предметом аттитюда. Когда мы хотим обосновать свое отношение к чему-либо, мы чаще всего прибегаем к ценностным суждениям, говоря о предмете так: «Он, по моему, хороший, еще не старый и выглядит прилично». Так можно сказать о человеке, автомобиле, собаке, компьютере и т. д. Иными словами, любой объект и явление социального мира становятся предметом аттитюда. Имплицитно нам ясно, что между нашим отношением к домашним любимцам или сорту хлеба и нашим отношением к политической партии или вопросам планирования семьи есть значительное различие в части содержания используемых ментальных структур. Но и то и другое связывают с аттитюдом. Поэтому большинство психологов сходятся на следующем его понимании:

Аттитюд – это оценивающее отношение, или психологическая тенденция, с которой оцениваются качественно особые сущности. Они содержат позитивную или негативную реакцию на что-либо, определенную степень одобрения или неодобрения.

Социальные установки часто функционируют как схемы, или когнитивные структуры, содержащие и организующие информацию об определенных понятиях, ситуациях и событиях. Именно содержание социальных установок людей способно объяснить их политические предпочтения при выборе кандидатов на высшие государственные должности, привлекательность тех или иных идей, значимость фигуры того или иного лидера. Начиная с 20-х гг. XX в. в американской социальной психологии были проведены тысячи исследований по разным аспектам влияния отношений на конкретное поведение людей в разных ситуациях в зависимости от возраста, пола, образования, национальности, вероисповедания, а также с учетом множества других переменных.

Феномен аттитюда стал центральным понятием в социальной психологии и изучался в рамках различных научных направлений. В *бихевиоризме* установка рассматривается как имплицитная, опосредующая реакция – гипотетическая конструкция или промежуточная переменная между объективным стимулом и внешней реакцией.

В рамках *когнитивной психологии* изучается внутренняя когнитивная структура аттитюда. Так, согласно определению М. Рокича, социальная установка – это относительно устойчивая во времени система взглядов, представлений об объекте или ситуации, предрасполагающая к определенной реакции. По мнению С. Аша, установка – это организация опыта и знаний, связанных с данным объектом; иерархически организованная структура, части которой функционируют в соответствии с их местом в общей структуре. Согласно когнитивизму роль установки состоит в опосредовании вновь поступающей информации. В сложившейся когнитивной структуре сознания (система знаний) аттитюды энергетически «заряжаются» и создают динамику развития личности.

В *психоанализе* З. Фрейд выдвинул тезис о том, что установка не имеет собственного энергетического заряда, но может регулировать уже имеющуюся психоэнергетику. Установка выполняет особую роль,

она способствует как возникновению напряженности отдельных мотивов, так и разрешению особых конфликтов между мотивами.

В *символическом интеракционизме* понятие установки рассматривается как механизм формирования «Я-концепции», которая складывается на основе интернализации установок других людей. Установка человека по отношению к самому себе является общей устойчивой системой координат, вокруг которой размещаются все остальные установки. Г. Келман (H. Kelman, 1968) выявил наличие трех процессов, способствующих этой устойчивости: подчинение, идентификация, интернализация. Подчинение – это процесс, при котором установка сохраняется под влиянием внешнего контроля. Идентификация – это процесс, направленный на поддержание социальных связей. Интернализация придает устойчивость установке и объясняется тем, что сам объект установки имеет для индивида личное значение, независимо от внешнего контроля или одобрения со стороны общества (210, с. 105—107).

Говоря же о соотношении ценностей и аттитюдов, можно сказать, что *ценности* носят более стабильный характер и обусловлены культурой того социума, в котором живет индивид. Аттитюды же – это результат психологических процессов развития личности, истории ее жизненного пути и тех социальных ситуаций, с которыми она сталкивалась. Подверженность аттитюдов довольно быстрым изменениям является важным аспектом. Если ценности практически не меняются, меняется только их приоритетность по мере социального развития, то *изменение аттитюдов* было предметом почти всех исследований последних лет. В современном мире средства массовой информации и реклама почти не оставляют индивиду места для вынесения собственного суждения, потому что нам постоянно рассказывают, что думают другие люди по поводу большинства вопросов. Навязывание чужого мнения требует от нас внимания, разборчивости и ответственности при принятии решений.

7.2. Особенности формирования установок

Совершенно очевидно, что большую роль в формировании системы отношений имеет социальный опыт. Нам могут нравиться или не нравиться политики, актеры, модные диеты, лекарственные препараты, которые рекламируют по телевидению, или вид целующихся пар в общественных местах. Так или иначе, но

большинство наших оценочных отношений мы приобретаем в течение всей жизни. Поэтому социальные установки можно считать **приобретенными**.

Вместе с тем в последние годы социальные психологи обратились и к изучению генетических факторов, которые могут воздействовать на содержание аттитюдов. Например, сравнивались аттитюды однойцовых близнецов, которые воспитывались врозь. Похожесть их отношений, совпадение большинства аттитюдов свидетельствуют о том, что генетика оказывает воздействие на формирование системы социальных установок (34, с. 183).

Система отношений человека к другим людям, предметам и явлениям строится на чувствах, знаниях, привычном поведении и зависит от генетических факторов. Нам нравятся или не нравятся те или иные люди и предметы, но мы не всегда можем внятно объяснить, почему. Даже в том случае, когда на рациональном уровне мы считаем кандидатуру политического деятеля на высокий пост не вполне подходящей, она нам от этого не нравится меньше. Это привело американских психологов к мысли, что люди скорее голосуют сердцем, а не разумом. Их больше волнуют чувства, которые они испытывают к кандидату, а не знание о том, какую политику данный кандидат собирается проводить. По оценке ученых, примерно треть электората фактически ничего не знает о конкретных политиках, но тем не менее испытывает к ним сильные чувства! (12, с. 218). В России этот процент может быть еще выше, а эмоциональный выбор делается еще чаще, чем в США.

Самые сильные эмоции у людей вызывают темы, не рекомендуемые этикетом для обсуждения за столом, а именно политика, секс и религия. Именно в этих областях установки основаны на человеческих эмоциях. В таком случае аттитюды формируются под воздействием ценностей, моральных и религиозных убеждений, которые присутствуют в семье, обсуждаются в школах, произносятся с экрана телевизора.

Кроме того, эмоциональные реакции на вкус, цвет, запах и внешний вид также могут воздействовать на формирование отношений. Большинству людей приятен вид украшенного кремовыми розочками торта, несмотря на содержащееся в нем катастрофическое количество жира и сахара. Торт и запах ванили напоминает о дне

рождения в детстве, об атмосфере праздника, о приятном ожидании подарков, прихода гостей. В психологии это явление называют классическим обусловливанием.

Классическое обусловливание – это эмоциональная реакция на нейтральный стимул, который длительно сопутствовал значимым для личности событиям, явлениям, предметам или людям, в результате чего приобрел их эмоциональные качества.

Такие эмоциональные значения имеют для нас запах елки, вид бутылки шампанского или крашеных яиц, звуки знакомой музыки. У политических деятелей в качестве классического обусловливания может использоваться удачно выбранный образ, характерные словечки и выражения, манера говорить и т. д. Важно заметить, что классическое обусловливание может действовать подсознательно, что часто используется в информационных и публицистических программах.

Приведем одно исследование, в котором изучалось подсознательное обусловливание. Студентам предлагались для просмотра фотографии незнакомого человека, который занимался повседневными делами: делал покупки в магазине или шел по улице. Во время просмотра буквально на мгновение появлялись другие фотографии, о которых было известно, что они обязательно вызовут либо позитивную, либо негативную реакцию. Причем их появление было настолько кратким, что участники эксперимента не успевали их замечать. Результаты показали, что люди не обратили внимания на использование дополнительных фотографий. Тем не менее эти фотографии (смеющиеся молодожены и вид открытой операции на сердце) повлияли на оценочное суждение и формирование отношения участников эксперимента к незнакомцу. Те, кому показывали «приятные» фотографии, выражали более благоприятные суждения о незнакомце. Те, кто видел «неприятные» фотографии, высказывали неблагоприятные суждения. Данные исследования показали, что на attitudes могут оказывать влияние подсознательные факторы.

Инструментальное, или оперантное, обусловливание является другим видом реакции. Оно также начинает формироваться в детском возрасте. Каждый из нас хотя бы раз встречал эдакого «маленького мудреца», который рассуждает и говорит подобно взрослому. Такое поведение всегда вызывает умиление и восторг взрослых,

одобрительные улыбки родителей. Ребенок, стремясь получить похвалу, выражает взрослые мысли, которые фактически представляют собой взгляды семьи на те или иные явления и предметы: например, что «Тойота» гораздо экономичнее «Форда», а парламентская республика лучше, чем президентская, поскольку ей меньше угрожает вырождение в диктатуру. На самом деле ребенок ничего этого не знает, он заимствует слова и установки взрослых, которые играют активную роль в формировании детских представлений и системы оценочных суждений.

Инструментальное обусловливание – это процесс, в ходе которого люди по собственной воле совершают определенные поступки в зависимости от ожидаемого вознаграждения или наказания.

Инструментальные установки можно назвать заимствованными, поскольку они формируются под воздействием ситуаций родительского одобрения или неодобрения. Таким образом детям дают понять, что можно и нельзя. Это важный аспект воспитания, так как поступки, которые приводят к положительным результатам, хочется повторять снова и снова. Награждая детей улыбкой, похвалой или одобрительным восклицанием, мы играем активную роль в формировании детских социальных установок, системы отношений к различным объектам социального мира.

Еще одним механизмом формирования установок является **подражание**, которое связано с тем, что все мы учимся себя вести на примерах. Этот принцип работает и тогда, когда родители не ставят перед собой цели передать детям определенные взгляды. Наблюдая за действиями окружающих, мы перенимаем формы поведения, мысли и чувства, высказанные и выраженные по тому или иному поводу, даже в том случае, если они не были предназначены для детских ушей. Дети подражают родителям чаще, чем хотелось бы последним. Так, можно запрещать детям курить, но вид курящих родителей или других значимых взрослых может сформировать положительное отношение к курению.

Многие аттитюды формируются в процессе социального научения, сознательно или подсознательно. Но это не единственный путь. К механизмам формирования аттитюдов следует отнести и **социальное сравнение** – тенденцию сравнивать себя с другими людьми в целях

определения правильности или неправильности своих мыслей, чувств и поступков. В зависимости от того, насколько наши взгляды на социальную реальность согласуются со взглядами других людей, мы делаем вывод о точности наших идей и установок. Причем механизм социального сравнения работает в зависимости от ситуации, в которой происходит оценка. Чаще всего наши отношения формируются на основе непосредственного опыта и влияют на наше поведение гораздо сильнее, чем установки, сложившиеся на основе информационных источников. Они легче вызываются в памяти, и это усиливает их влияние на поведение.

Таким образом, аттитюды могут формироваться через процедуры классического, инструментального и подсознательного обусловливания, а также путем подражания и социального сравнения.

7.3. Установки в диспозиционной теории личности В. А. Ядова

В американской концепции аттитюдов подчеркивается их связь с потребностями личности и условиями деятельности, в которых эти потребности могут быть удовлетворены. Известный российский социолог и социальный психолог В. А. Ядов (см. фото) предложил использовать понятие «диспозиция», включающее в себя понятия «установка» (set), «социальная установка» (attitude), «ценностные ориентации», «направленность личности». Он разработал диспозиционную концепцию личности. По его мнению, диспозиции личности представляют собой продукт столкновения потребностей и ситуаций (условий деятельности), в которых соответствующие потребности могут быть удовлетворены, и если они закрепляются в личностной структуре в результате онтогенеза, то образуются диспозиции, выстроенные в некоторую иерархию (173, с. 109).



В. А. Ядов предложил четырехуровневую диспозиционную структуру личности, выстроив ее на основе структуры потребностей, условий деятельности и реализации поведения. В момент, непосредственно предшествующий поведенческому акту, поступку или деятельности, в соответствии с уровнем деятельности (предметная среда, близкое социальное окружение, сфера специальной профессиональной деятельности, социальная среда) вся диспозиционная система приходит в состояние актуальной готовности, то есть образуется актуальная диспозиция, которая, в свою очередь, регулирует поведение и деятельность личности. Необходимо учитывать еще один механизм предсказания поведения в соответствии с имеющейся установкой, а именно *конкретную ситуацию*, в которой наблюдается поведение. Если у человека есть время на обдумывание своего поступка, то он может руководствоваться личными нормами

поведения, контролировать правильность поступков. Но в условиях спешки, когда человек вынужден действовать быстро, установки, по-видимому, влияют автоматически. Таким образом, регуляция жизнедеятельности проходит по схеме (рис. 7.1).

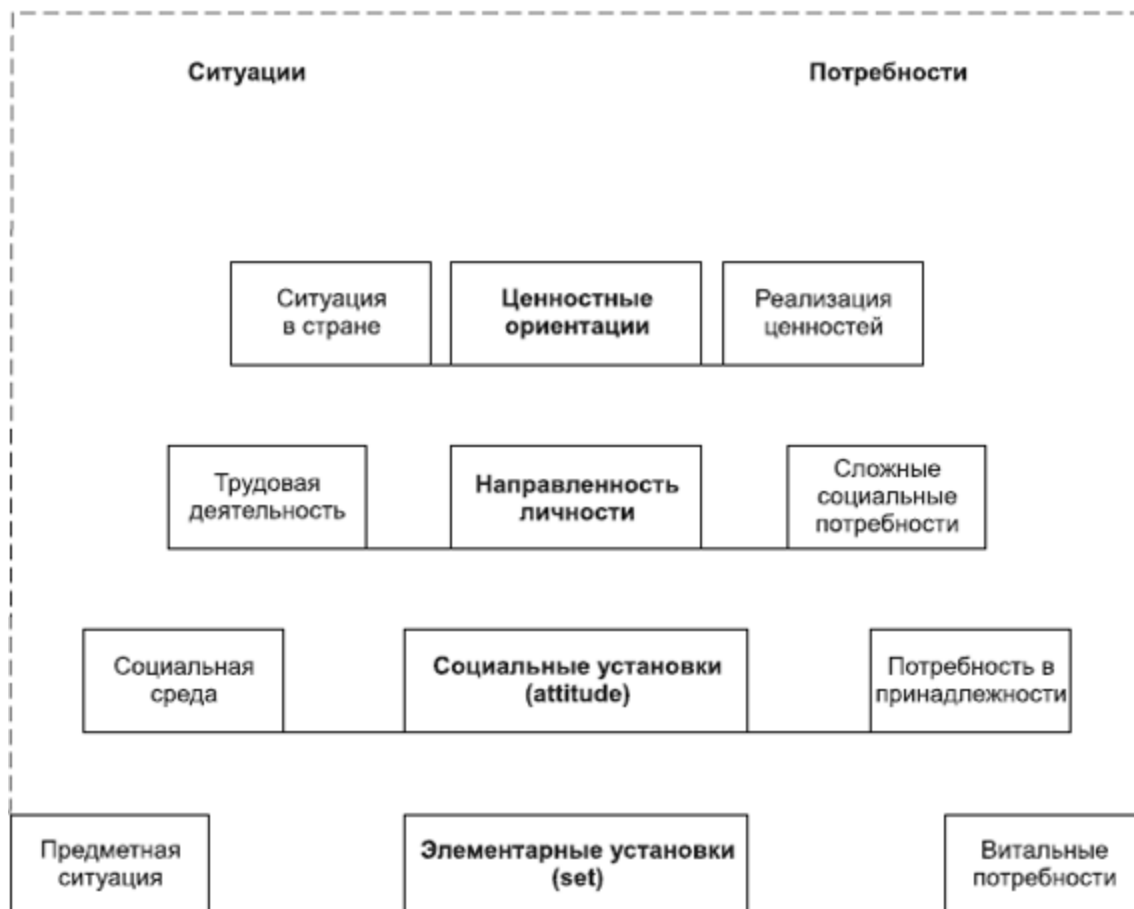


Рис. 7.1. Диспозиционная концепция регуляции поведения личности.

Для лучшего понимания влияния установок на поведение людей американские психологи приводят пример скоротечной встречи с нищим на улице. Увидев нищего, вы для себя определяете конкретную ситуацию следующим образом: «Еще один бездельник собирает деньги, чтобы вечером их пропить» или: «Бедные дети действительно нуждаются в нашей помощи», то есть вы используете одну из тех установок, которые сформировались ранее, и действуете автоматически в соответствии с ней.

Аттитюд есть сформированное отношение, которое означает устоявшуюся тенденцию реагировать определенным образом в

определенных ситуациях; это устойчивое, предсказуемое и привычное отношение к определенным объектам действительности.

Однако влияние аттитюдов на конкретное поведение связано с рядом условий. Установки должны быть сильными и значимыми, они должны быть приобретены в результате непосредственного опыта и связаны с собственными интересами человека. Кроме того, для того чтобы оказывать влияние на реальное поведение, аттитюды должны легко возникать в памяти, то есть они должны быть доступны.

7.4. Как установки воздействуют на поведение

Интерес к проблеме аттитюдов не угасает, а их исследования продолжают уже на протяжении почти целого столетия. Проблема до сих пор остается актуальной, прежде всего потому, что по установкам можно предсказать поведение людей и даже конкретные поступки. В 20-е гг., после изобретения Л. Терстоуном (L. Thurstone) и Р. Лайкертом (R. Lickert) метода шкалирования, исследователям казалось, что теперь они смогут легко предсказывать поведение людей на основе их аттитюдов. Но остроумный эксперимент, получивший в социальной психологии название «парадокс Ла Пьера», продемонстрировал, что люди, оказывается, не всегда поступают так, как говорят и думают.

Ла Пьер провел свое уникальное исследование аттитюдов американцев, путешествуя в течение полугода с китайской парой студентов по отелям, мотелям и ресторанам в разных штатах. Полгода спустя он обратился к владельцам ресторанов и гостиниц с вопросом, не согласились бы они принять его и китайских студентов. Он получил в основном уклончивые и отрицательные ответы, и только один положительный. Эти результаты позволили Ла Пьеру сформулировать свой знаменитый парадокс: *люди, обладающие негативным отношением к китайцам, в реальной ситуации обслуживания демонстрируют позитивное отношение к ним.* Был поднят вопрос о достоверности влияния аттитюда на поведение индивида.

Парадокс Ла Пьера не остановил поток исследований, хотя к 60-м гг. ученые были близки к выводу, что аттитюды «на самом деле ничего не определяют». Это было и верно, и неверно. Социальные психологи должны были разобраться с тем, почему высказывания людей зачастую отличаются от их поступков. Все оказалось настолько очевидным, «что, – как пишет Майерс, – я поражаюсь тому, почему большинство социальных психологов (в том числе и я) не додумались до этого

вплоть до начала 1970-х гг. При этом я, однако, напоминаю себе, что истина никогда не кажется очевидной, пока мы не дойдем до нее своим умом» (99, с. 157).

Речь идет о феномене, открытом М. Рокичем (1961), который разделил аттитюд на две части: отношение к объекту (китайцы) и отношение к ситуации (принятые в обществе нормы обслуживания). Дальнейшие исследования показали, что аттитюд определяет поведение только при совпадении отношения к объекту и отношения к ситуации. Если бы Ла Пьер в своих письмах спрашивал, будут ли владельцы заведения обслуживать молодую хорошо одетую пару китайцев, которую сопровождает американский профессор, он бы получил намного больше положительных ответов.

7.4.1. Аттитюд как потребность

Д. Кац (D. Katz, 1960) предложил изучать установку с точки зрения потребностей, которые она удовлетворяет. В соответствии с основными потребностями личности он выделил четыре функции аттитюда. Вот они:

- инструментальная (приспособительная, утилитарная);
- эго-защитная;
- выражение ценностей;
- организация познания действительности.

Инструментальная функция, считает О. А. Тихомандрицкая, выражает приспособительные тенденции в поведении человека, способствует увеличению вознаграждений и уменьшению потерь. Аттитюд направляет человека к тем объектам, которые служат достижению его целей, помогают ему оценить, как другие люди относятся к данному социальному объекту. Поддержка определенных социальных установок дает возможность человеку заслужить одобрение и быть принятым другими людьми, поскольку их скорее привлечет тот человек, чьи установки сходны с их собственными. Аттитюд способствует идентификации человека с группой.

Эго-защитная функция проявляется в том, что установка способствует разрешению внутренних конфликтов личности, защищает людей от неприятной информации о самих себе или о значимых для них социальных объектах. Для того чтобы повысить свою собственную значимость или значимость своей группы, человек

часто прибегает к формированию негативного аттитюда по отношению к членам аутгруппы.

Функция выражения ценностей (функция самореализации) показывает на то, что аттитюды дают человеку возможность выразить важные для него вещи и соответствующим образом организовать свое поведение. Осуществляя определенные действия в соответствии со своими аттитюдами, человек реализует себя в отношении к социальным объектам. Так аттитюды помогают человеку самоопределиться, понять, что он собой представляет.

Функция организации познания действительности основана на стремлении человека к осмысленному упорядочиванию окружающего мира. С помощью аттитюда оказывается возможным оценить поступающую из внешнего мира информацию, соотнести ее с имеющимися у человека мотивами, ценностями и интересами. Установка упрощает задачу получения новой информации, поскольку аттитюд включен непосредственно в процесс социального познания (184, с. 166—167).

Особенностью установочной системы является тесная взаимосвязь всех ее компонентов. Аффективные компоненты тесно взаимосвязаны с когнитивными. Они согласованы друг с другом так, что реализуется эффект конгруэнтности настроения. Этот эффект проявляется в том, что позитивное аффективное состояние приводит к более позитивным и оптимистичным социальным суждениям. Напротив, негативные аффекты вызывают пессимистические мысли. Существование данного эффекта доказывает следующий эксперимент.

Эксперимент Розенберга. Целью эксперимента, проведенного в **1960 г.**, было доказать взаимосвязь когнитивных и эмоциональных компонентов установки. На первом этапе экспериментатор опрашивал белых американцев об их аттитюдах по отношению к афроамериканцам, об отношении к расовой интеграции, о взаимоотношениях белых и черных американцев. На втором этапе проводился гипноз, с помощью которого изменялся аффективный компонент аттитюда. Например, если человек прежде был настроен против интеграционной политики, то ему внушалось положительное отношение к ней. Затем испытуемых выводили из гипнотического транса и расспрашивали об их аттитюдах к афроамериканцам, к интеграции, к взаимодействию. Результат показал, что изменение

только одного аффекта (эмоционального компонента) сопровождается резкими переменами в когнициях. Человек, который был первоначально против интеграционной политики, приходил к убеждению, что интеграция является абсолютно необходимой для того, чтобы уничтожить расовое неравенство, что она нужна для установления расовой гармонии, за политику интеграции необходимо бороться и поддерживать ее. Такие изменения были вызваны стремлением уменьшить несоответствие аффекта и когниций.

Специфика эксперимента Розенберга состояла в том, что изменение аффектов в ходе гипноза происходило без поступления каких-либо новых когниций. Одно только изменение аффекта приводило к изменению когниций. Полученный результат очень важен, поскольку многие аттитюды формируются в раннем детстве на основании сильных эмоций, аффектов, в отсутствие каких-либо знаний (когниций) об объекте.

Дальнейшие исследования показали, что при прочих равных условиях изменить аффективный компонент установки гораздо труднее, чем когнитивный. Социальные установки, сформированные при недостаточной информации о социальном объекте, изменяются мало именно в силу превалирования аффективного компонента **(184, с. 173)**.

Итак, основными факторами формирования установочной системы являются:

- сильный, доминантный аффективный компонент установки;
- установление ассоциативных связей между структурными компонентами разных аттитюдов;
- определенное поведение человека, то есть осуществление некоторых действий в отношении социального объекта.

7.4.2. Аттитюд как ценностная диспозиция

В настоящее время в науке вновь повысился интерес к изучению аттитюдов. По мнению Ф. Зимбардо и М. Ляйппе **(1991)**, аттитюд – это ценностная диспозиция по отношению к тому или иному объекту; это оценка чего-либо или кого-либо по шкалам «приятно – неприятно», «полезно – вредно», «хорошо – плохо». Установка имеет диспозиционный характер в том смысле, что является благоприобретенной, усвоенной путем научения тенденцией думать о каком-либо предмете, человеке или проблеме каким-либо

определенным образом (60, с. 45). Авторы значительно расширили структуру установки, предложив учитывать не три, а пять компонентов:

- собственно поведение; поведенческие интенции (намерения),
- ожидания, или планы действий, предваряющие сами действия;
- когниции – знания, сложившиеся в результате познавательных (когнитивных) процессов и включающие в себя убеждения, знания о данном объекте и о том, как следует себя вести по отношению к нему;
- аффективные реакции, эмоции или глубинные чувства, отражающие установки на уровне физического возбуждения;
- оценки – комплексные, суммарные оценочные реакции, являющиеся сердцевинной установочной системы.

Установка – это ценностная диспозиция, устойчивая предрасположенность к определенной оценке, основанная на когнициях, аффективных реакциях, сложившихся поведенческих намерениях (интенциях) и предшествующем поведении, способная влиять на познавательные процессы, на аффективные реакции, на складывание интенций и на будущее поведение (60, с. 46).



Рис. 7.2. Установочная система (60, с. 47)

Склонность к оцениванию, то есть формированию установок, является неотъемлемой частью человеческой природы, считают авторы. Они выдвигают следующие тезисы:

- установочные системы (внутри себя и по отношению друг к другу) устроены таким образом, что изменение одного компонента личности приводит к изменениям других ее компонентов;
- установки направляют когнитивные процессы и процессы восприятия;

– в зависимости от ситуационных и личностных обстоятельств реакции на попытки оказать влияние могут варьироваться от тщательно продуманных, аналитических и систематизированных (одна крайность) до поверхностных, торопливых, автоматических и почти «бездумных» (другая крайность);

– установки по отношению к наиболее важным предметам могут являться значимой частью нашего восприятия собственного «Я» и нашей самооценки, поэтому изменение установки к определенным предметам влечет изменение восприятия самих себя (60, с. 48—50).

Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт также концентрируют внимание на оценочной стороне установки. Установка – это оценочное отношение, содержащее позитивную или негативную реакцию на что-либо. Люди не просто равнодушно наблюдают за окружающим, они постоянно все оценивают. Таким образом, установка – это оценка людей, предметов и идей (12, с. 215).

7.4.3. Аттитюд как намерение и поведение

Само поведение человека может влиять на его социальные установки, изменяя старые и формируя новые. Подробно взаимосвязи в системе «аттитюд – намерение – поведение» рассмотрены в теории когнитивного опосредования действия, разработанной М. Фишбейном и А. Айзенем (M. Fishbein, A. Ajzen, 1975). На рис. 7.3 схематически рассмотрен механизм влияния установки на поведение.



Рис. 7.3. Когнитивная цепочка, определяющая выбор поведения (60, с. 209)

Авторы утверждают, что намерения (интенции) человека оказывают основное влияние на поведение. На намерения же воздействуют два основных фактора:

1) установки относительно определенного поведения, основанные на убеждениях и эмпирических знаниях об этом поведении и о его возможных последствиях;

2) субъективные нормы, представляющие собой убеждения относительно того, одобряют или не одобряют такое поведение значимые другие (референтная группа). Соответственно в определенной ситуации конкретная установка может руководить или не руководить поведением в зависимости от того, благоприятствуют ли конкретному поведению субъективные нормы.

А. Л. Свенцицкий считает, что постоянство и прочность связи «установка – поведение» имеют место, если соблюдены следующие условия:

– установка достаточно сильная и ясная; несоответствие между поведением и установкой возникает только при слабых и амбивалентных установках;

– существует тесное согласование аффективного и когнитивного компонентов установочной системы; несоответствие поведения установке обнаруживается при рассогласовании этих компонентов;

– неоднократная реализация имеющихся установок в практическом поведении. Соответствие установок поведению сильнее в том случае, когда человек думает о своих установках и выражает их в своем поведении;

– одновременность высказывания установок и реализуемого вслед за ними поведения. Поскольку установки со временем изменяются, постольку те или иные установки, которых человек придерживался несколько лет и месяцев тому назад, не будут в такой же степени влиять на его поведение, как нынешние установки;

– предельно конкретный характер установок. Поведению человека свойственна тенденция в большей степени соответствовать установкам, имеющим предельно конкретный характер, чем установкам, относящимся к широкому классу возможных видов поведения;

– ситуационное давление. Когда давление ситуации оказывается сильным, установки не обуславливают поведение так же сильно, как в случаях со слабым давлением ситуации;

– запланированное поведение. Именно поведенческое намерение, а не установка сама по себе, предсказывает последующее поведение (163, с. 132—133).

7.4.4. Доступность и важность установок

Социальные психологи предлагают также различать такие показатели, как доступность и важность установок, как степень индивидуальной озабоченности тем или иным отношением. Мы можем почти мгновенно определить свое отношение к высокому должностному лицу, но по поводу капусты кольраби у нас нет готового мнения, если мы ее никогда не пробовали. Поэтому доступность установок указывает на силу связи между объектом и оценкой человеком этого объекта. Доступность определяется скоростью, с которой люди могут сообщить о своих чувствах по отношению к какой-либо теме или объекту (12, с. 222).

Доступность установок – это сила связи между любым объектом и оценкой человеком этого объекта; доступность определяется скоростью, с которой у человека возникает оценочное суждение.

Например, сторонники каждого из кандидатов в президенты Украины в 2004 г. могли высказать свое суждение не задумываясь, и их мнение ничто не могло поколебать – ни новая информация, ни даже объективно наблюдаемые факты. Это объясняется тем, что чем быстрее возникает в сознании установка, чем она доступнее, тем труднее будет ее изменить.

Согласно имеющимся научным данным, чем важнее тот или иной аттитюд, тем больше человек использует его при обработке информации, принятии решения и совершении определенных действий. По мнению ученых, три фактора могут играть ключевую роль в определении важности установки:

1. *Собственные интересы:* чем выше заинтересованность человека, тем важнее установка.

2. *Социальная идентификация:* чем сильнее группа, к которой принадлежит человек, придерживается данного аттитюда, тем он важнее.

3. *Ценностная релевантность*: чем теснее аттитюд связан с личными ценностями человека, тем он важнее.

Для проверки этого утверждения был проведен следующий эксперимент. Исследователи звонили людям, выбранным наугад из телефонного справочника большого города, и просили их выразить свое отношение к сложной для американского общества проблеме – контролю над оружием. Опрашиваемых просили сказать, насколько данная проблема влияет на их собственную жизнь (собственные интересы), насколько она влияет на представителей социальной группы, к которой они могут себя отнести (социальная идентификация), насколько их мнение о контроле над оружием связано с их собственными личными ценностями (ценностная релевантность). Как и прогнозировалось, результаты показали, что все эти факторы играют особую роль в формировании важности установок. Следовательно, взаимосвязь нашего отношения с основными социальными и индивидуальными потребностями и ценностями повышает их важность. Вот почему так нелегко бывает изменить установки, даже если они носят ложный характер. Например, в России у старшего поколения во времена коммунистического режима сформировалось отрицательное отношение к частной собственности; может быть, поэтому ее не считают условием экономической свободы человека и сегодня.

7.5. Изменение установок и убеждающая коммуникация

Понятно, что разные люди могут иметь разные, нередко противоположные установки, например, по поводу политики. Кроме того, установки могут не соответствовать или не полностью соответствовать реальной действительности. Поэтому уже на ранних этапах изучения аттитюдов встал вопрос о том, можно ли их изменить, и, если да, то как именно.

Поскольку аттитюд означает тенденцию реагировать определенным образом, его чаще всего понимают как укоренившееся, глубоко личностное свойство, которое не так легко поддается трансформации. Именно на это свойство опираются в своей деятельности парламентские партийные фракции. Что же касается частого изменения установок, то в человеческих отношениях оно рассматривается как конформизм, лицемерие, приспособленчество и т. д. В то же время известно, что установки поддаются изменению. С

1960-х гг. в исследовании установок начали доминировать когнитивные подходы. Они оказались особенно полезными, когда речь шла о воздействии убеждающих доводов на формирование аттитюдов.

7.5.1. Когнитивные модели

Американский социальный психолог В. Мак-Гуайр (V. McGuire, 1968) около 20 лет работал над проблемой **информационно-перерабатывающей модели** убеждения. Эта модель дает представление, во-первых, о стадиях осмысления информации, а во-вторых, о том, каким образом строится сообщение, способное воздействовать на формирование установки. Модель состоит из пяти шагов, или этапов, процесса убеждения, представленных на рис. 7.4.



Рис. 7.4. Парадигма переработки информации Мак-Гуайра (139, с. 272)

С помощью этой модели можно рассмотреть любое выступление кандидатов в народные избранники. Первая проблема состоит в том, чтобы привлечь и удержать внимание. Вторая заключается в том, чтобы доходчиво и просто изложить свою позицию, чтобы она была понятна любому зрителю или слушателю. Аргументы, изложенные в обращении, должны хорошо запоминаться и побуждать согласиться с ними. И только тогда можно рассчитывать на то, что слушатель станет сторонником кандидата. На самом деле роль телевизионных обращений не слишком велика, поскольку уже на первых стадиях идет потеря аудитории (кто-то отправился на кухню за бутербродом, кого-то отвлекли телефонным звонком). Могут остаться непонятыми аргументы, которые были недостаточно хорошо изложены. Наконец, даже если телезритель убедился, что за кандидата стоит проголосовать, то плохая погода в день выборов или другие обстоятельства могут помешать ему.

Позднее была разработана **когнитивно-реактивная модель** убеждения, в которой делался акцент на понимании сообщения и

изменении установки. В этой модели важная роль отводится индивидуальному мышлению, которое способно реагировать на убеждающую информацию. И первой переменной убеждения, которую исследовали с точки зрения когнитивных реакций, стало *отвлечение внимания*. Оказалось, что отвлечение внимания ослабляет когнитивную реакцию испытуемых. Если аргументы убеждающей информации сильные, их воздействие ослабляется сигналами (в данном случае вспышками света) и снижением согласия. Если аргументы слабые, их адекватная оценка также ослабляется, что приводит к повышению согласия. Таким образом, одинаковый уровень согласия был зафиксирован в обеих группах (с сильными и слабыми аргументами).

Эвристически-систематическая модель. Когда люди воспринимают сообщение и сталкиваются с необходимостью принять или не принять навязываемое положение, они будут пытаться сформировать собственное мнение о его правильности. Эта оценка достигается двумя различными способами переработки информации. Р. Петти и Д. Качиоппо (R. Petty D. Cacioppo, 1986) назвали их центральным и периферийным каналами убеждения. **Центральный канал для убеждения** работает, когда реципиенты тратят значительное время и интеллектуальные усилия на *систематическое* оценивание содержания сообщения. Они пытаются вспомнить, что им известно по теме, затем сопоставляют эти знания с аргументами, содержащимися в сообщении. Если мысли получателей сообщения позитивны, а их когнитивные ответы положительны, тогда их установки могут претерпеть изменения.

Но чаще бывает так, что испытуемые не готовы к подобной интеллектуальной работе. В таком случае их установки будут формироваться в соответствии с **периферийным каналом** убеждения. Этот тип убеждения является продуктом разнообразных механизмов, таких как классическое и инструментальное обусловливание, социальное сравнение и эвристическая обработка данных. К эвристической обработке относятся разнообразные факторы: привлекательность, статус и престиж информатора, доверие к источнику, а также готовые схемы наших неосознанных установок – «это красиво, значит, правильно», «об этом так часто говорят, значит, это нужно всем» и т. д. (12, с. 225—228).

Убеждение – это процесс изменения установок, который включает систематическую переработку содержания сообщения (центральный канал) и эвристическую обработку сигналов внутри и вне сообщения.

Если способности к переработке информации невелики, получатели информации ориентируются на эвристическую переработку (периферийные каналы). Поскольку интеллектуалов, сомневающих в достоверности информации, не так много, то понятно, что этим пользуются политики и рекламодатели, «упаковывая» свои идеи во внешне привлекательные формы. Это объясняет феномен прихода к власти фашистов в Германии в 1932 г. демократическим путем. Аналогичным образом действуют распространители наркотиков, которые обещают «рай» немедленно и безо всяких усилий.

В рамках когнитивных теорий убеждения особое внимание уделяется роли готовности и мотивации при обработке сообщений. Так, получатель сообщения может быть не способен к его обработке в связи с тем, что он не понимает смысла или просто пребывает в плохом настроении, отвлекается на другие дела. В таких случаях все люди прибегают к упрощенной эвристической обработке сообщений.

7.5.2. Мотивы обработки сообщений

Социальные психологи при изучении мотивации обработки сообщений пришли к выводу, что люди, затрачивающие время на обработку сообщений, мотивированы точностью, защитой и взаимностью. Попробуем пояснить это положение.

Мотивация точности суждений. Чаще всего человек обдумывает приведенные в сообщении аргументы из желания составить более точное представление о том, как следует относиться к тому или иному факту, явлению, политической идее или политику. Это бывает особенно важно, когда информация имеет прямое отношение к человеку, когда он лично вовлечен в процесс. Только будучи сильно заинтересованным, человек делает усилия по критическому оцениванию аргументов, содержащихся в сообщении. При низкой вовлеченности, когда тема сообщения не важна и не близка, человек полагается на побочные признаки, которые называются эвристической обработкой информации. На этой личной вовлеченности был построен эксперимент Р. Петти, Д. Качиоппо и Р. Голдмана (1981) в одном из колледжей. Студентов информировали об изменении экзаменационной системы. Их разделили на четыре группы. Первой группе сообщили сильные аргументы (изменения приведут к лучшему трудоустройству) и сформировали сильную вовлеченность (новая система будет вводиться немедленно). Второй группе предъявили сильные аргументы, но сформировали слабую вовлеченность (новая система будет введена в ближайшие 10 лет). У третьей группы были слабые аргументы (необходимо поддерживать древнегреческие традиции образования), но сильная вовлеченность (новая система будет вводиться немедленно). Четвертая группа получила слабые аргументы и слабую вовлеченность. Петти и коллеги предсказывали, что качество аргументов должно оказывать более сильное воздействие на испытуемых с высокой, а не с низкой вовлеченностью (если новые экзамены нужно сдавать завтра, то это имеет личное значение для студента). Однако важным фактором оказалось доверие к источнику информации (уважаемый профессор или старшеклассник). Высокое доверие к источнику информации увеличивает вовлеченность человека. Полученные результаты полностью подтвердили прогнозы исследователей. *Мотивация точности* предъявляемого знания работает в том случае, когда информация касается реципиента *лично*,

затрагивает его интересы в данный момент, а не в отдаленном будущем (12, с. 228).

Мотивация защиты. Мотивация включается, если человек хочет сохранить собственные установки при столкновении с сильными аргументами. Это происходит в тех случаях, когда:

- прямо высказывается неодобрение нашей позиции или позиции группы, с которой мы себя идентифицируем. (Например, итальянский премьер С. Берлускони назвал идиотами тех, кто собирается голосовать за его соперника в апреле 2006 г. Высказывание ему дорого обошлось – выборы были проиграны.)

- сообщение ставит под сомнение установку, которая выполняет функцию самоопределения или отражает основные ценности;

- окружающие ставят под сомнение или угрожают нашей личной свободе, что немедленно вызывает ответную реакцию;

- окружающие ставят под сомнение наши стремления, надежды и желания, например желание стать актрисой;

- окружающим свойственна замкнутость, догматизм и закрытость новому опыту. Результаты целого ряда исследований показывают, что в ситуациях, когда что-то угрожает значимым для нас убеждениям, мы используем любые имеющиеся в нашем распоряжении виды защиты, чтобы сохранить свои взгляды независимо от того, какие аргументы против них нам предъявляются. Так, студенты, участвовавшие в эксперименте, возражали против письменных экзаменов, а когда им говорили, что большинство поддержало это предложение, они делали вывод о пристрастности голосования. Это очень напоминает ситуацию после парламентских выборов, когда проигравшие партии обвиняют избирательные комиссии в недобросовестном подсчете голосов.

Мотивация взаимности. Мотивация взаимности сосредоточена в сфере межличностных отношений и может быть важным фактором убеждения в процессе изменения установок. Взаимность – важный принцип межличностных отношений. Нам нравятся те, кому нравимся мы, мы сотрудничаем с теми, кто сотрудничает с нами, мы помогаем тем, кто помогает нам, и нападаем на тех, кто агрессивен к нам настроен. Это дало психологам основание предположить, что взаимность может играть роль и в процессе убеждения. Результаты подтвердили правильность данного предположения. Следовательно, мы можем изменить свое отношение к чему-либо или кому-либо в

ответ на убеждающее воздействие тех людей, которые ранее изменили свои взгляды, согласившись с нашими аргументами. Этот важный принцип был подтвержден подробным исследованием Р. Чалдини (1992). Можно сказать, что взаимность играет в некоторых случаях, когда нужно изменить установки партнеров, главную роль.

7.5.3. Убеждающая коммуникация и Йельский метод изменения установок

За последние полвека в американской социальной психологии была проделана огромная работа по выяснению того, что делает убеждающую коммуникацию эффективной. Найденные закономерности используются и в нашей стране.

Эта работа начиналась в годы Второй мировой войны и ставила своей целью поднять боевой дух американских солдат. Направление исследований было определено еще Аристотелем, который в своей книге «Риторика» писал о том, что «словесные убеждения есть трех видов. Первый вид зависит от личности говорящего; второй состоит в том, чтобы создать определенное настроение у аудитории, третье, или видимое, доказательство содержится в словах самой речи». Значительных результатов удалось достичь М. Шерифу и К. Ховланду (Hovland, 1961), которые провели множество экспериментов и выяснили условия, при которых на людей можно повлиять посредством убеждающих коммуникаций. Следуя аристотелевским принципам, исследователи изучили вопрос: «кто, что и кому говорит». Психологи проанализировали источник коммуникации (например, насколько привлекательным или компетентным кажется говорящий), саму коммуникацию (например, качество аргументов, представляет ли говорящий обе стороны проблемы или нет) и характер аудитории (какие методы срабатывают во враждебной или дружески настроенной аудитории).

Эффективность убеждающих коммуникаций зависит от того, кто говорит, что говорит и кому говорят.

Так как эти исследования проводились в основном в Йельском университете, то данный подход к изучению убеждающих коммуникаций стал называться Йельским методом изменения установок.

Йельский метод изменения установок – это изучение условий, при которых люди, скорее всего, изменяют свои установки в ответ на

убеждающее сообщение при соблюдении определенных условий, относящихся к источнику и характеру коммуникации и аудитории.

Здесь уместно вспомнить о когнитивных моделях, которые мы рассматривали в предыдущем параграфе, потому что Йельский метод изменения установок предполагает два пути, с помощью которых убеждающие коммуникации могут быть эффективными. При центральном пути убеждения человек желает и способен прислушиваться к аргументам, а при периферийном – человек не обращает внимания на аргументы, а поддается влиянию поверхностных характеристик.

Йельский метод изменения установок.

КТО: источник коммуникации.

Люди, заслуживающие доверия (компетентные), убеждают больше, чем те, кому не хватает надежности.

Привлекательные люди, которые обладают соответствующими физическими или личностными свойствами, убеждают больше, чем непривлекательные.

ЧТО: характер коммуникации.

Людей больше убеждают сообщения, которые не кажутся специально предназначенными для того, чтобы влиять на них. Можно предоставить одностороннюю информацию (то есть такую, которая аргументирует только выгодную вам позицию) или двустороннюю информацию (ту, которая приводит аргументы «за» и «против» вашей позиции). В целом *двусторонние* сообщения действуют лучше, если вы готовы опровергнуть аргументы противоположной стороны.

Хорошо работает уже известная информация, которая подается под новым углом зрения или в новой интерпретации. Это заставляет слушателя задуматься над давно известными фактами и самому принять решение.

Особенное воздействие новая информация о давно известных фактах имеет в случае последующего группового обсуждения.

Лучше убеждает та информация, которая направлена на поиск согласия и устранение противоречий, чем информация, которая направлена на поиск различий и несогласованностей.

Лучше произносить вашу речь до или после того, как кто-то высказывает возражения? Если оба сообщения идут подряд друг за другом и есть небольшой промежуток времени, прежде чем человек

может что-то решить, то лучше произнести ваши слова вначале. В этих условиях, вероятно, возникает *эффект первичности*, когда наибольшее воздействие оказывает сообщение, которое человек слышит первым. Если между сообщениями возникает пауза и слушатель может принять решение сразу после того, как услышит второе сообщение, то лучше, если информация, которую вы хотите передать, будет в конце. В этих условиях, вероятно, срабатывает *эффект новизны*, когда люди лучше помнят вторую речь, чем первую.

КОМУ: характер аудитории.

Аудитория, которая приведена в растерянность во время убеждающей коммуникации, часто будет более внушаемой, нежели аудитория, в которой этого нет.

Люди с низким интеллектуальным уровнем более внушаемы, чем интеллектуалы; люди с умеренной самооценкой – больше, чем люди с низкой или высокой самооценкой.

Человек особенно легко поддается изменению установок в восприимчивом возрасте 18—25 лет. В более юном или более зрелом возрасте установки людей достаточно стабильны и устойчивы к изменениям (12, с. 226).

Завершая проблему изменения установок, обращаем внимание и на следующее обстоятельство: люди, чьи установки базируются на анализе аргументов, скорее всего, со временем сохраняют свою установку и будут более устойчивы к контраргументам, чем люди, чьи установки основаны на периферийных сигналах.

Резюме

Исследование системы отношений личности, аттитюдов, социальных установок и социальных представлений является одной из ведущих тем в социальной психологии. Это обусловлено тем, что все они связаны с поведением человека, а в определенных ситуациях имеют прогностическую ценность, позволяя предсказывать конкретные поступки людей, групп и сообществ. Вместе с тем история исследования аттитюдов говорит о том, что это понятие включает в себя довольно широкий класс явлений, которые близки по своему содержанию к ценностям и социальным представлениям, но им не идентичны.

Так же как и ценности, отношения человека к предметам, явлениям и другим людям связаны с его системой ценностных суждений. Однако

если система ценностей выполняет роль стратегических целей при определении возможного поведения человека, то аттитюды формируются в течение жизни и являются тем тактическим инструментом, который направляет конкретные поступки человека.

Аттитюд как отношение, будучи длительной, но подверженной изменениям оценкой предметов, людей и явлений, имеет трехкомпонентную структуру, которая включает эмоциональный, когнитивный и конативный компоненты. Аттитюды с эмоциональной основой строятся на чувствах и эмоциях человека и обладают значительной устойчивостью. Когнитивные установки основаны на представлениях людей о свойствах объекта. Поэтому изменение знаний об объекте может привести к изменению установки.

Процесс формирования системы аттитюдов начинается в детском возрасте, развивается и изменяется на протяжении всей жизни. Аттитюды могут формироваться с помощью классического или подсознательного и оперантного (инструментального) обусловливания.

Одно из наиболее развитых направлений в исследовании аттитюдов посвящено их изменению. Созданные в рамках когнитивной психологии модели изменения установок основной упор делают на сообщении нового, ранее неизвестного знания, которое может стать убеждающей коммуникацией.

Люди могут поддаваться воздействию по *центральному пути* убеждения, когда у них есть мотив и способность внимательно учитывать аргументы. Но чаще поддаются *периферийному пути* убеждения, когда не хотят или не могут внимательно прислушаться к аргументам. Разработанный группой ученых Йельский метод изменения установки также делает упор на когнитивный компонент.

Глава 8 Социальные представления

Познание начинается с удивления.

Аристотель



Социальные представления – наиболее сложное ментальное образование человека, поскольку соотносится с большим количеством психических явлений: памятью, верованиями, убеждениями, идеологиями. Часть этих ментальных образований все еще до конца не изучена, и возможно, не может быть изучена в принципе, что обусловлено постоянным усложнением психических процессов.

В настоящее время нет рациональных объяснений у многих социальных явлений, имевших место в прошлом, например парадоксально большого влияния фашистской идеологии и «расовой теории» на огромные массы людей в Европе и особенно в Германии в 30-е гг. XX в. Конечно, можно говорить о проигранной Первой мировой войне, об унижении немецкой нации, феномене Гитлера и т. д. Но разве все эти причины способны полностью объяснить

масштаб распространенности фашизма, который принял формы религиозных ритуалов (факельные шествия и костры из книг) и идеологизированной веры? Еще сложнее обстоит дело с коммунистической идеологией. С одной стороны, она связана с древними коллективными представлениями всех европейцев о справедливости, равенстве и праве личности на принятие решений, идущими из глубины тысячелетий первобытного строя. С другой стороны, в России во время сталинской диктатуры возникли фундаментальные искажения этих древних коллективных представлений. Само слово «коммунизм» стало употребляться во всем мире в негативном смысле.

Остаются не до конца изученными такие явления, как массовое самоубийство участников «Народного храма» в Гайане в конце 1970-х гг., быстрый рост новых религиозных движений и их столь же быстрый распад. Так или иначе, все они связаны с коллективными представлениями участников о главных жизненных ценностях, которые толкают людей на такие эксцентричные поступки, как уход религиозной группы со стариками и младенцами под землю в Пензенской области осенью 2007 г. в ожидании конца света. Принудительный вывод из пещеры весной 2008 г. и суд над больным шизофренией лидером «заставил» сектантов «отложить конец света» на 30 лет, но, к сожалению, не отказаться от него.

8.1. Понятие «социальные представления»

Истоки теории социальных представлений коренятся в идеях Э. Дюркгейма и Л. Леви-Брюля, которые использовали понятие «коллективные представления». «Социальная жизнь целиком состоит из представлений», – писал Дюркгейм. Они вплетены в общественное сознание, которое представляет собой нечто совершенно отличное от частного сознания, хотя ими обладают только индивиды. Различие между общественным и индивидуальным сознанием Дюркгейм объяснял тем, что индивидуальное и общественное сознания образованы из разных элементов. Основным элементом общественного сознания он считал коллективные представления. Они выражают способ, с помощью которого члены группы осмысливают себя в своих отношениях с миром. Коллективные представления включены в сознание каждого из нас, господствуют над нами изнутри. Этим они отличаются от верований и обычаев, которые действуют на

нас извне. Исходные причины возникновения коллективных представлений, настроений, взглядов, ценностей – не состояние индивидуального сознания, а условия социальной жизни и взаимодействия людей. Дюркгейм считал, что социальная психология должна изучать, каким образом представления сливаются воедино, привлекая или исключая друг друга, имея сходство или отличия.

Э. Дюркгейм различал понятия «коллективное сознание», «индивидуальное сознание», «психологический тип общества». Коллективное сознание – это «факты психического порядка, они состоят в системах представлений и действий» (55, с. 88). Коллективное сознание отличается от индивидуального тем, что известное число состояний сознания является общим для всех членов одного и того же общества. Психологический тип общности может быть коллективным или индивидуальным. Дюркгейм предлагал учитывать три критерия для определения психологического типа общества:

1) соотношение между объемами коллективного и индивидуального сознания;

2) среднюю интенсивность состояния коллективного сознания. При допущении равенства объемов его воздействие на индивида тем больше, чем больше его жизненная сила. Если же оно слабо выражено, то личности легче следовать своим собственным путем;

3) консенсус в отношении представлений, верований и обычаев: чем больше согласованы представления и верования, тем меньше они оставляют места индивидуальным расхождениям.

Главная заслуга Дюркгейма заключается в том, что он обнаружил содержание общественного сознания, основными функциями которого являются сплочение людей, создание солидарности, аккумуляция энергии, необходимой для развития общества.

Идеи Дюркгейма развивал французский философ, социолог и социальный психолог Л. Леви-Брюль. Он полагал, что первобытное мышление, подчиняясь закону партиципации (сопричастия), управляется коллективными представлениями. Содержание этих представлений составляют мифологемы и идеологемы, которые чрезвычайно устойчивы, «непроницаемы для опыта». Человек, находящийся во власти коллективных представлений такого рода, глух

к доводам здравого смысла, отрицает объективные критерии при оценке фактов и событий реальной жизни.

С конца 1950-х гг. разработкой теории социальных представлений занялся Серж Московичи. В книге «Психоанализ, его имидж и его публика» (1961) автор поставил перед собой задачу – показать, как новая научная или политическая теория распространяется в определенной культуре, как она преобразуется и изменяет взгляды людей на самих себя и на мир, в котором они живут. В качестве объекта исследования Московичи выбрал психоанализ как теорию поведения человека, которая проникла в широкие круги французского общества и присутствует в сознании людей «в разлитом состоянии». По мысли Московичи, всякая новая научная теория после публикации становится элементом социальной реальности.

В первой части книги автор использовал традиционные опросники, призванные оценить имеющиеся у разных слоев населения Франции знания о психоанализе, его авторе и практическом применении. Во второй части был проведен контент-анализ статей, опубликованных в 1952—1956 гг. в периодических изданиях. Таким образом, были проанализированы социальные представления французов о психоанализе и те источники, из которых они получили это знание (190, с. 396—398).

В 1980-е гг. Московичи предложил заменить термин «коллективные представления» термином «социальные представления». Он объяснил свое терминологическое нововведение необходимостью наведения мостов между индивидуальным и социальным миром и осмыслением последнего как находящегося в состоянии постоянных изменений. Главное же, по мнению Московичи, заключается в том, что в современных постиндустриальных обществах научное знание обладает большей ценностью, а через систему школьного образования оно доступно практически всем. Поэтому на смену коллективным представлениям приходят социальные.

Обращение к понятию «социальное представление» было обусловлено также недостаточностью классических моделей, особенно психоанализа и бихевиоризма, которые не могли объяснить значимые взаимодействия людей с окружающим миром. Критикуя понятия «образ», «мнение», «аттитюд», Московичи объясняет неудачу прежней исследовательской традиции стремлением понять и предсказать

поведение людей в рамках объект-субъектной парадигмы, когда все сводится к отношению стимул – реакция. Московичи считал, что такой подход привел к разрыву между миром внешним и миром внутренним. По его мнению, «представлять себе что-то – это значит рассматривать стимул и реакцию вместе, не разделяя их». При этом следует помнить слова Ж. Пиаже о данности «взаимодействия субъекта и объекта, которые, сцепившись, постоянно изменяют друг друга» (56, с. 379).

Московичи охарактеризовал конец XX – начало XXI в. как подлинную эру социальных представлений. Они обязаны своим происхождением СМИ и благодаря им же играют определяющую роль в создании и распространении мнений, идей, ценностей и убеждений. Многие представления, возникающие у людей не столько индивидуальны, сколько социальны.

Наш психический аппарат устроен природой так, чтобы адекватно отражать окружающий мир. Однако, отмечает Московичи, в точности отражения бывают сбои, ошибки. Первая причина сбоев – поломка самого психического аппарата, вторая причина – влияние социальной среды. Кроме того, называются три фактора искажений – когнитивный, групповой и культуральный. Во-первых, обыкновенный человек в повседневной жизни имеет тенденцию пренебрегать поступающей информацией, мыслить стереотипным образом. Во-вторых, экспериментально установлено, что люди, собравшиеся в группу, меняют свои психические качества: утрачивают одни и приобретают другие. В-третьих, культура накладывает ограничения на атрибуции и интерпретации воспринимаемых объектов. Люди создали некий общий способ, который им указывает, как классифицировать предметы, судить о них согласно их ценности, решать, какая информация достойна доверия, и пр. (122, с. 4—7).

Социальные представления – это сложное научное понятие, которое включает в себя:

- а) образы, в которых сконцентрирована совокупность значений;
- б) системы отсчета, которые позволяют людям интерпретировать происходящие с ними события, осмысливать неожиданное;
- в) категории, служащие для классификации обстоятельств, феноменов, других людей;
- г) теории, позволяющие выносить о них решение.

Как подчеркивает французская исследовательница Дениз Жодле (D. Jodelet), социальные представления облекают социальные знания в конкретную форму, дают способ интерпретации и осмысления повседневной действительности. Понятие «социальное представление» относится к «спонтанному», «наивному» знанию, к знанию, обычно называемому здравым смыслом или естественным мышлением в противоположность мышлению научному. Это знание складывается на основе опыта, информации, обучения, традиционных способов мышления, воспитания и социального общения (56, с. 375).

Социальные представления – это социально выработанное и разделяемое с другими людьми знание. Они направлены на то, чтобы люди осваивали окружающую среду, понимали и могли объяснить факты и идеи, существующие в мире, могли воздействовать на других и действовать вместе с ними, могли позиционировать себя по отношению к ним, отвечать на вопросы и т. д. Социальные представления выполняют четыре основные функции:

- 1) когнитивную;
- 2) интеграции нового;
- 3) интерпретации реальной действительности;
- 4) ориентации поведения и социальных отношений.

Социальные представления – это практическое знание. Будучи ментальным продуктом общества, таким же как наука, мифы, религия, идеология, они отличаются от них способами создания и функционирования. К социальным представлениям следует подходить как к продукту и процессу переработки психологической и социальной реальности. Д. Жодле дает следующее определение.

Социальное представление обозначает специфическую форму знания: знание здравого смысла, содержание которого свидетельствует о действии социально маркированных порождающих и функциональных процессов. В более широком понимании оно обозначает форму социального мышления (56, с. 377).

Представление является ментальным репрезентантом чего-либо: предмета, человека, события, идеи. В этом смысле оно родственно знаку, символу. Оно представляет собой мысленное воспроизведение чего-то другого, но предполагает также и определенное созидание, долю индивидуальной или коллективной креативности.

Социальное представление – это разновидность практического мышления, направленного на общение, на понимание и освоение социального окружения, материального и идеального. Оно может быть адекватно рассмотрено только в контексте определенной культуры. Например, в культуре племени сури, живущем на границе Эфиопии и Судана, ценной считается та женщина, у которой в детстве была подрезана нижняя губа и выбиты нижние резцы. В свисающую нижнюю губу вставляют глиняный кружок диаметром около 10 сантиметров. За такую «красавицу» выкуп составляет на 20 коров больше. Скорее всего, этот обычай появился как способ предотвращения похищения женщин мужчинами других племен.

8.2. Структура социальных представлений

По меткому замечанию Д. Жодле, *«социальные представления конденсируют в один застывший образ историю, социальные отношения и предрассудки»*, которые фактически составляют их структуру (56, с. 374). К такому выводу исследовательница пришла в результате изучения в 1976 г. образа Парижа в глазах его жителей. Выбор места жительства, предпочтения людей показали следующее разделение территории города: исторический центр, затем опоясывающее его кольцо, которое появилось в результате социального упорядочивания города бароном Османом в середине XIX в., и, наконец, окраины, куда был вытеснен мелкий люд. Такая организация пространства повлияла на восприятие различных районов, особенно северо-восточных окраин, которые в последние 150 лет были заселены беднотой, а уже после Второй мировой войны эмигрантами из Португалии и Африки. Так, история города, его социальное расслоение и расовые предрассудки сформировали социальное представление о более и менее престижных для жизни районах.

Для более точного понимания феномена социальных представлений следует представить их структуру как систему процессов, связанных с мысленным воспроизведением некоего объекта: предмета, человека, материального или психического события, мысли и т. д. При этом следует учитывать, что они не дублируют ни реальное, ни идеальное, ни субъективную, ни объективную часть предмета или субъекта. *«Социальное представление – это процесс, устанавливающий отношения к миру и объектам»* (56, с. 377). Структура социальных представлений обусловлена следующими положениями:

1. Социальное представление лежит на границе между социальным и психическим. Следовательно, в его структуре необходимо обнаружить и то, что определяется жизнью индивида в социуме, и то, что обусловлено особенностями его психического строения.

2. Структура каждого представления, как утверждает С. Московичи, *«предстает раздвоенной, она имеет две стороны, столь же неразрывные, как две стороны одного листа бумаги»*. Это фигуративная и символическая стороны. Можно вывести следующую формулу:

$$\text{Социальное представление} = \frac{\text{Образ}}{\text{Смысл}}$$

С точки зрения структурного подхода в социальных представлениях выделяются центральные и периферические элементы. В качестве центрального элемента выступают, согласно гипотезе С. Московичи, наиболее ригидные и архаичные элементы, которые присутствуют в каждом социальном представлении: например, о роли семьи, социальном устройстве сообщества, стиле руководства и пр., которые на протяжении веков внедрялись в сознание человека. Это достаточно стабильное центральное ядро организует другие элементы, определяет смысл социальных представлений и возможности его изменения. Ядро состоит из знаний особого свойства – нормативных, основанных не на фактах, а на **ценностях**, которые, в свою очередь, связаны с коллективным бессознательным.

Выделение **центрального ядра** представлений опирается на следующие количественные критерии: 1) уровень согласия членов группы по поводу важности данной характеристики объекта представления; 2) оценка его характеристик для определения объекта.

В качестве примера приведем результаты исследования социальных представлений наших современников о воспитании детей в интернатах. В 2007 г., изучая проблемы детей, лишенных родительского надзора, в рамках магистерской работы (М. Луцкая, 2008) было собрано 260 анкет, один из вопросов которой был нацелен на выявление социального представления о качестве воспитания детей вне семьи. Вопрос был сформулирован следующим образом: «Как вы считаете, может ли стать полноценным человек, который был лишен родительской заботы, а его детство прошло в детском доме?» Результаты были поразительными. Из всех опрошенных женщин полностью с этим суждением были согласны 34 % и 44,6 % согласны с ним при условии полноценного ухода, то есть всего около 80 %. И только 5,4 % женщин выбрали утверждение: «Нет, такой человек никогда не сможет построить свою семью, потому что у него нет нужного опыта». Особенно тревожно то, что представление о полноценности воспитания в интернатах распространено среди женщин детородного возраста (81 % у 18-25-летних и 91 % у 26-40-летних). Даже у мужчин аналогичного возраста эти цифры меньше (около 70 %). Мужчины чаще выбирали нейтральный ответ «трудно

сказать». Полученный результат свидетельствует о наличии сложившегося социального представления, которое исторически сформировалось в СССР после 1917 г. В результате Первой мировой войны, революции и Гражданской войны без присмотра оказалось огромное количество осиротевших и потерявшихся детей. Затем детские дома были организованы уже для детей репрессированных родителей, а после Великой Отечественной войны для всех осиротевших. Если в детские дома попадали дети в возрасте до 5 лет, они были лишены главных социализирующих агентов, необходимых для нормального эмоционального развития. Особенно трагично складывалась судьба младенцев, так как в Домах ребенка и сегодня обеспечивается только их физическое выживание и нет условий для полноценной социализации. Все оставшиеся без родительского попечения дети получают психические травмы (см. работы Э. Эриксона и Дж. Боулби), но те, кто выжил, естественно, считают, что воспитание в детском доме вполне приемлемо, что это и есть норма. Так же считают и окружающие.

Сегодня, когда рассматриваются проблемы демографической ситуации в России, мы должны учитывать выявленное нами ложное социальное представление, сложившееся в результате трагической истории страны, тех отношений, ценностей и убеждений, которые достаточно активно пропагандировались и внедрялись в сознание во времена коммунистического режима, например сталинской идеи вырастить идеологических бойцов без влияния буржуазно ориентированных родителей. Все эти факторы способствовали формированию **ядра** социального представления о надежности домов ребенка и интернатов как нормативных воспитательных учреждений. Именно данное ложное социальное представление ответственно за постоянный рост числа молодых женщин, отказывающихся от своих детей прямо в родильных домах. Ведь они ничего не знают о том, что их здоровые дети обречены на резкое отставание в психофизическом развитии именно в первые два года жизни, о том, что это отставание никогда не может быть восполнено, что отсутствие эмоциональных контактов ведет к утрате чувства доверия навсегда.

Данный пример подтверждает идею Московичи о том, что содержание ядра социальных представлений обусловлено

историческими, социальными и идеологическими условиями существования народа или группы.

Периферическая система социальных представлений призвана объяснить индивидуальные различия в процессе репрезентации. Она более изменчива, чем центральное ядро, и потому дает возможность интегрировать различные информации и практики. Она состоит из когнитивных схем и является опосредующим звеном между репрезентацией и реальностью. *Социальное представление лично определяется его носителем, то есть субъектом, индивидом, семьей, группой и, наконец, обществом в целом.* Следовательно, представление зависит от позиции, занимаемой субъектами в обществе, экономике и культуре. А поскольку всякое социальное представление – это представление о чем-то или о ком-то, то социальное представление можно определить как процесс, устанавливающий отношение к объекту, субъекту и отношениям между ними.

Д. Жодле называет пять фундаментальных свойств представления:

- всегда является представлением об объекте;
 - имеет образный характер и свойство делать взаимозависимыми чувственное и мыслительное, перцепт и концепт;
 - носит символический и обозначающий характер;
 - обладает конструктивным характером;
 - обретает свойства автономности и креативности (56, с. 377—380).
- Эксперимент Ж.-К. Абрика (1976) имел целью выявить связь между интерпретацией, даваемой представлением, и поведением.

Эксперимент Абрика. Экспериментальная ситуация, в которой оказывался испытуемый, давала возможность подготовиться к взаимодействию с партнером и придать смысл своему поведению. С партнером испытуемый должен был взаимодействовать через экспериментатора. Этого фиктивного партнера представляли либо как человека, либо как машину. В зависимости от интерпретации партнера (как человека или как машины) у испытуемого возникает различное поведение. С человеком проявляется большая гибкость и приспособляемость поведения, а с машиной – большая ригидность и неуступчивость (56, с. 389—390).

Результаты свидетельствуют о том, что социальные представления обладают удивительной двойственностью, они одновременно могут носить и новаторский, и ригидный характер, то есть являются и

подвижными, и устойчивыми. Данный феномен Московичи назвал **когнитивной полифазией**.

Таким образом, социальные представления имеют достаточно сложную структуру, которая объединяет образ и его смысл для личности. В каждом социальном представлении есть ядро, обусловленное историческими, социальными и идеологическими условиями существования народа, и периферические системы, связанные с личностными особенностями и социальным статусом индивида. Кроме того, социальные представления индивида могут быть одновременно и ригидными, и гибкими в зависимости от объекта, с которым индивид вступает во взаимодействие, и от ранее сформировавшегося отношения к нему. В обыденной жизни это происходит очень часто. Человек либо соглашается с новым мнением, либо не соглашается — в зависимости от того, кто это мнение высказывает. Если для человека носитель нового социального представления является несомненным авторитетом, он проявит большую гибкость, воспринимая новую для себя информацию и встраивая ее в уже существующие когнитивные системы. Если же носитель новой информации таким моральным авторитетом не обладает, новые представления будут отброшены, а человек проявит ригидность, неуступчивость и нежелание что-либо менять в своих представлениях.

8.3. Формирование социальных представлений

Процесс формирования социальных представлений зависит от многих факторов. Однако, так или иначе, они складываются у индивида под воздействием разнообразных влияний окружающего социального и природного мира, а также особенностей личности и ранее сформировавшихся представлений. На рис. 8.1. показана когнитивная модель формирования социальных представлений. Природная и социальная среда постоянно продуцирует информацию, которая избирательно воспринимается и усваивается человеком. У него формируются социальные представления, как некая картина мира, которая, в свою очередь, направляет его усилия на преобразование среды.

С. Московичи, анализируя феномены представлений, выделяет два главных вопроса, лежащих в основе теории:

– как социальное представление участвует в психологической переработке информации?

– как эта психологическая работа действует в социальном?

В связи с этим Московичи предлагает различать два процесса, которые объясняют, каким образом социальное преобразует знание в представление и как возникшее представление преобразует социальное. Эти два процесса Московичи называет *объективация* и *внедрение*. Именно они определяют процесс формирования социальных представлений.



Рис. 8.1. Когнитивная модель формирования социальных представлений

8.3.1. Процесс объективации

В процессе объективации несколько упрощается содержание слов и понятий и, как говорит Московичи, «поглощаются излишние значения».

Объективация – это конкретизация абстракций и материализация понятий и слов, которым придается образное и структурное содержание.

П. Рокьепо (P. Roquierlo, 1974) иллюстрирует этот процесс следующим примером. В обыденной жизни мы используем слово

«вес», которое позволяет нам интерпретировать на уровне здравого смысла физическое понятие массы. И хотя научное определение массы существует уже 300 лет и входит в наш багаж школьных знаний и нашу культуру мы все равно пользуемся словом «вес», которое вошло в обиход несколько тысячелетий назад, когда наши предки стремились сравнивать предметы разной плотности и массы (56, с. 382).

Процесс объективации складывается из трех последовательных фаз:

1. **Отбор** элементов научных теорий и выведение их из контекста. Так, по мнению Московичи, произошло с психоанализом во Франции. Люди, имевшие неодинаковый доступ к информации, «вырвали» из теории запреты, касающиеся сексуальной стороны, поскольку это согласовывалось с их прежними представлениями. Таким образом, широкая публика проецирует информацию из поля науки в свой обыденный мир. Между прочим, то же самое с психоанализом произошло и в нашей стране, поскольку большинство людей (неспециалистов) убеждены, что Фрейд – это «что-то про секс».

2. **Образование «фигуративного ядра».** В этом процессе, если продолжать пример с психоанализом, участвуют главные концепты психоанализа: сознательное, подсознательное, вытеснение, комплексы. Из них конструируется логическая схема, которая создает некое обыденное видение теории Фрейда и совместима с другими теориями человека.

3. **Натурализация.** Образная модель позволяет лучше усвоить новые понятия, которые становятся естественными и повсеместно используемыми для объяснения человеческого поведения. Например, «подсознательное беспокойно», «комплексы агрессивны», «сознательная и подсознательная части индивида находятся в состоянии конфликта». Они начинают обыгрываться в пьесах, кинофильмах и романах. Объяснительная схема интегрирует элементы науки в реальность здравого смысла (56, с. 382—384).



Рис. 8.2. Объяснительная схема объективации теории Фрейда в обыденном сознании (56, с. 383)

Таким образом, процесс объективации делает научные понятия более доступными для обыденного сознания людей, хотя при этом упрощается, а в отдельных случаях и несколько искажается смысл научных теорий.

8.3.2. Внедрение социальных представлений

Процесс внедрения носит сложный и даже фундаментальный характер. Он находится в диалектическом взаимоотношении с объективацией и связывает воедино три основные функции социальных представлений: когнитивную функцию интеграции нового знания, функцию интерпретации реальной действительности, а также функцию регуляции поведения и социальных отношений.

Внедрение – это процесс, который: а) придает значение объекту; б) системно интерпретирует социальный мир, задавая рамки поведению; в) интегрирует представления в социальные системы, конвертируя те элементы, которые с ними соотносятся.

Д. Жодле рассматривает процесс **внедрения социальных представлений как приписывание смысла**. Она поясняет это на примере проникновения психоаналитической теории в общественное сознание, когда новой теории приписывался разный смысл. Первоначально психоанализ рассматривался не как наука, а как атрибут различных групп (богатые, женщины, интеллигенция). [6]

Позднее он стал символом свободы сексуальной жизни в более широких слоях общества. Приписывание смысла зависело от социального статуса групп, системы их ценностей и идей, которые можно было соотнести и согласовать с идеями психоанализа. Процесс внедрения социальных представлений о психоанализе зависел от того, как группы выражали свою идентичность и какие значения придавали представлениям о себе.

Кроме того, **внедрение** рассматривается как **инструментализация знания**. В случае психоанализа социальное представление о науке постепенно преобразовалось в знание, полезное для всех, которое помогает людям понять самих себя и окружающих. Люди начинают использовать понятийный словарь психоанализа для объяснения поведения других. В кинофильмах и книгах на русском языке также постепенно распространяются понятия психоанализа, вначале в тех,

что переведены с иностранных языков, а теперь и русскоязычных авторов. Особенно популярным в обывденной речи стал термин «комплекс неполноценности», предложенный А. Адлером.

Наконец, можно рассмотреть **внедрение как закрепление в системе мыслей**. Мы постоянно узнаем что-то новое, ранее неизвестное. Внедрение новой информации включает механизмы общего характера, с которыми мы уже знакомы в главе 5, посвященной социальному познанию. Это классификация, категоризация, присвоение ярлыков, наименование, а также объяснительные процедуры, подчиняющиеся собственной логике. Понять что-то новое – значит объяснить его для себя и усвоить. Процесс познания новых социальных представлений опирается на уже имеющиеся знания, на вехи, с помощью которых **внедрение** вводит в уже известное и дает ему знакомое объяснение. «Усвоить что-то новое – это значит сблизить его с тем, что мы уже знаем, характеризуя его словами нашего языка» (56, с. 391).

Поясним данную процедуру на примере, для чего попробуем использовать опыт нашего исторического знания, поскольку процесс внедрения психоанализа во французское общество достаточно далек для российского читателя. В качестве примера можно обсудить наше социальное представление о статусе князя Александра Невского в Великом Новгороде. С одной стороны, вот уже несколько столетий нам усиленно внедряют в сознание, что князь – это лицо, обладающее всей полнотой власти, то есть **внедряется смысл** социального представления о полководце как о главной управляющей фигуре, стоящей на вершине иерархической лестницы феодального общества. Однако такое представление плохо согласуется с фактом приглашения князя Александра новгородцами в качестве полководца *дважды*.

Куда отправился князь после первой победы на Неве? Почему не сразу согласился со вторым предложением? Почему не стал постоянным полководцем и правителем Новгорода? Ученые, конечно, знают ответы на эти вопросы: Новгород был республикой, и никаких князей-правителей в нем не было. Следовательно, Александр Невский был наемным полководцем, то есть даже не выбранным воеводой (как стратеги в греческих полисах), а временно исполняющим обязанности. Его нанимали и платили за хорошо выполненную работу. Но об этом ничего нельзя прочитать в школьном учебнике истории. Процесс

инструментализации знания идет по другому пути: описание героизма новгородцев, тактики немецких, шведских и русских войск, схем сражений и других подробностей, придающих необходимую достоверность событиям. Путем недосказанностей образ полководца **закрепляется в системе иерархического мышления** традиционного общества, от феодального в XV в. до тоталитарного в XX в. Навязывается образ властителя Новгорода, который можно встроить в существующее социальное представление о феодальной иерархии и централизованном русском государстве. Поэтому факты проговариваются, но не разъясняются, а за счет придуманных деталей и реплик в кинофильмах рисуется образ феодального руководителя Новгорода, которым Александр Невский никогда не был.

Так под воздействием идеологии формируется нужное социальное представление, восходящее своими корнями к эпохе Ивана III. Ситуация может меняться, если власти потребуется обратиться к собственным традициям демократического управления. В образе самого князя Александра Невского ничего не изменится, он останется героем российской истории, потому что он им является на самом деле. Изменится описание контекста его патриотического служения. Этот пример свидетельствует о том, что идеология всегда присутствует в социальных представлениях.

Д. Жодле также рассматривает процесс внедрения представлений в социальное сознание через структурирование его формы. Процесс внедрения расщепляется на несколько форм, которые позволяют понять:

- 1) как придается значение представляемому объекту;
- 2) как используется представление в качестве системы интерпретации социального мира;
- 3) как происходит интеграция нового представления в уже сложившуюся систему и как оно соотносится с имеющимися знаниями.

На примере домов ребенка и детских домов можно рассмотреть предложенный исследовательницей процесс внедрения через структурирование формы. 1. Значение домов ребенка легко определяется через альтернативу – ребенок либо выживет, либо умрет без материнской заботы. Естественно выбор делается в пользу жизни. 2. Организация системы интерпретации социального мира строится

вокруг традиционного для европейской культуры убеждения, что все члены сообщества от мала до велика должны получать социальную поддержку. В азиатских культурах ту же функцию выполняет большая семья, поэтому в этих странах практически нет ни домов ребенка, ни домов престарелых. 3. Интеграция нового представления в уже сложившуюся систему представлений происходит легко, так как несколько поколений россиян лично хорошо знакомы с детскими домами и интернатами. Следовательно, формула нашего знания такова: детей, конечно, жаль, но ничего страшного в этом нет.

Приведенные в данной главе многочисленные примеры проникновения психоанализа в обыденные социальные представления людей обусловлены не столько его особой значимостью и полезностью в XXI в., сколько тем, что именно на примере распространения этой теории Московичи впервые исследовал проблему трансформации научных знаний в систему социальных представлений. Для России важен не психоанализ как таковой, а современные научные теории в области социальной психологии, которые будут способствовать изживанию предрассудков и ложных социальных представлений, особенно в сфере принципов человеческого взаимодействия и воспитания подрастающего поколения.

8.4. Основные направления изучения социальных представлений

8.4.1. Социальные представления о прошлом

В последней трети XX в. формирование представлений о прошлом стало объектом пристального внимания со стороны психологов, которые до этого занимались в основном общими проблемами когнитивных процессов и памяти. Историю начали понимать как часть социальной памяти, которая прямо воздействует на поведение людей и принятие решений правительствами разных стран. Современный культуролог Ян Ассман (J. Assmann) считает, что в культурной эволюции человечества «культурная память» формирует и репродуцирует идентичность родовой группы, государства, нации и т. п. Этот процесс осуществляется посредством постоянной циркуляции культурных смыслов, обмена ими – то есть посредством **коммуникации**. Цивилизация, как он считает, возникает тогда, когда впервые накладываются ограничения на «право сильного» и формируются ценности и правила, регулирующие совместное проживание людей (16, с. 27).

В исторической науке XX в. произошли крупные сдвиги: история событий сменилась на историю интерпретаций. Поэтому с начала 1980-х гг. историки начали активное изучение коллективной памяти, используя понятия и термины социальной психологии, уделяя особое внимание социальным представлениям. Чтобы интерпретировать те или иные события, понадобился весь арсенал психологического знания для объяснения поступков людей и их поведения в трудных ситуациях выбора и принятия решений. Одной из самых известных и масштабных работ в этом направлении стал французский проект под руководством Пьера Нора (P. Nora) «Места памяти». Целью исследования была реконструкция коллективной памяти во Франции, опирающаяся на места, вещи и события, которые в совокупности определяют материал истории. «Символическими объектами» стали памятники, события, ритуалы, символы и традиции, составляющие многообразие французской национальной идентичности: Пантеон, Жанна д'Арк, Триумфальная арка, словарь Ларусса, Стена коммунаров и еще десятки других. Главной задачей исследования, объединившего крупнейших историков Франции, стал поиск ответов на вопросы, злободневные для сегодняшнего французского общества: что такое

Франция? что значит быть французом? как менялись представления о Франции и французах во времени?

Поиски новой коллективной идентичности сегодня актуальны и для России. Стремительно меняющийся мир настоятельно ставит задачу формирования новых национальных (а нередко и наднациональных) идентичностей, требуя преобразований существующих форм коллективной памяти. Уже проведенные исследования исторической памяти в современной России включают и социально-психологическое, и социологическое знание для более точного определения содержания социальных представлений.

8.4.2. Верования, убеждения и идеологии

Изучение системы представлений отдельных людей и групп особенно интенсивно начало развиваться после Второй мировой войны, на которой погибло свыше 60 млн человек. Необходимо было понять, как такое могло произойти, что именно подвигло людей на такие страшные преступления. Этот феномен исследовался как на уровне индивидов (эксперименты Ф. Зимбардо и С. Милграма), так и на уровне идеологий. Одним из первых исследований была работа «Авторитарная личность», выполненная под руководством Теодора Адорно (Т. Adorno). Авторы поставили вопрос о парадоксе: чем объяснить тот факт, что нацистская идеология смогла сформироваться в стране с длительной культурной традицией, вызвала энтузиазм и была поддержана большим количеством людей? Т. Адорно справедливо полагает, что были задействованы какие-то психологические механизмы, обеспечившие популярность фашистских лозунгов. Он не указал, какие именно, но ввел четыре параметра, представленные системой шкал аттитюдов: антисемитизм, экономико-политический консерватизм, антидемократические тенденции и этноцентризм.

В терминах социальной психологии данные аттитюды были операционализированы М. Рокичем. Он предположил, что в основе упрощенных представлений, называемых стереотипиями, лежит *общая ментальная ригидность*, которая затрагивает не только когнитивные структуры, но и эмоциональные оценочные суждения. Именно тогда М. Рокич ввел новое понятие – «догматизм».

В рамках исследований социальных представлений были проведены более сложные эксперименты, в которых была сделана

попытка понять человеческую ментальность как гораздо более сложное образование, чем принято считать. Ведь, несмотря на психоаналитические разработки Т. Адорно, Э. Фромма и М. Хоркхаймера (М. Horkheimer), эксперименты С. Аша, Ф. Зимбардо, С. Милграма, все еще остаются не вполне ясными мотивы людей, управлявших концентрационными лагерями в фашистской Германии и в Советском Союзе, поскольку эти люди в обыденной жизни не были ни садистами, ни психопатами. Какими убеждениями и верованиями они руководствовались? Ведь до сих пор в качестве оправдания сталинских репрессий можно услышать, что зря никого не сажали. Мы слышим голос жертв, но нам мало известны убеждения тех, кто исполнял роль палачей. Поэтому необходимо вести речь о ложных социальных представлениях, так как их и сегодня достаточно много.

Ж.-П. Деконши (J.-P. Deconchy) отмечает, что вопрос о выявлении специфики формирования убеждений и верований поставил американский психолог М. Лернер (M. Lerner) в начале 1960-х гг. Совместно с другими учеными он продолжает эту работу и сегодня. Идея М. Лернера оригинальна: чтобы объяснить парадоксальное социально-психологическое поведение, установленное экспериментально, он выдвигает гипотезу существования особой веры, воздействие которой довольно распространено, а именно веры в «справедливость мира» (distributive justice), которая играет роль *фильтра* при восприятии фактов (48, с. 360).

Фундаментальный парадокс нашей психики заключается в том, что, зная о конечности нашего существования, видя количество зла, страдания и несправедливости в человеческих сообществах, мы продолжаем жить и стремимся постоянно что-то делать для улучшения ситуации. Для этого каждый из нас выстраивает сложную аргументацию, в центре которой находится мысль о «справедливости мира», когда каждый человек в конце концов заслуживает того, что получает, что рано или поздно зло будет наказано. Этому же учат нас самые древние социально-психологические учебники жизни – сказки, где добро всегда побеждает зло. Остроумный эксперимент, проведенный М. Лернером со студентами одного из американских университетов, показал, что люди всегда внутренне готовы найти дополнительные аргументы в пользу выигравшего.

Эксперимент Лернера

Испытуемыми были студенты, которые наблюдали за работой двух человек – Билла и Тома. Два студента, помощники экспериментатора, работали сообща, они создавали анаграммы на материале сообщенного им запаса слов. Оба работали одинаково успешно. Но затем испытуемым сообщили, что в связи с сокращением ассигнований на исследования работа одного из них не будет оплачена. Методом жребия один из них должен быть исключен. Полученные результаты были удивительны. Разные группы студентов считали, что тот, кому выпадал жребий, а выпадал он в каждом случае то одному, то другому, «заслужил» вознаграждение, потому что работал лучше или потому что он симпатичнее. И это несмотря на то, что испытуемые знали о случайности выбора и процедуре жребия.

Эксперимент показал: люди фильтруют свое восприятие при анализе ситуации через верование или убеждение, что «каждый получает по заслугам», что существует судьба, благоприятная для одного и катастрофическая для другого. И в этом случае мы практически ничем не отличаемся от древних греков, в мифах которых тема неотвратимости судьбы присутствует всегда.

Другой эксперимент, который получил название парадигмы Лернера и Симмонса (1967), также был призван подтвердить наличие у людей убежденности в справедливости мира.

Эксперимент Лернера и Симмонса

Гипотеза Лернера – Симмонса состояла в следующем: если восприятие социального пространства действительно опосредовано убеждением, что «мир справедлив», то само выражение «безвинная жертва» будет внутренне противоречивым. Ученые пытались выявить перцептивно-когнитивные стратегии, направленные на принижение жертвы, на заниженную оценку ее качеств, на то, чтобы поставить под сомнение ее поведение (48, с. 361—362).

Испытуемым было сообщено, что они участвуют в эксперименте по изучению эмоциональных реакций, свойственных людям в разных социальных ситуациях. Они должны были наблюдать за ними через зеркало без амальгамы, то есть скрытно. Наблюдаемая ситуация была достаточно жесткой. Студент и ассистент экспериментатора проводили сеанс обучения, когда студент должен был запомнить очень длинный список парных слов и устно соединить слово-стимул, называемый

ассистентом, с его парой. В качестве наказания за ошибку студент получал довольно болезненный удар током.

По окончании сеанса испытуемые отвечали на опросник, предназначенный для описания общего поведения студента. Опросник включал 15 биполярных шкал с прилагательными, имеющими ярко выраженное оценочное суждение. Испытуемые должны были установить, во взаимодействии какого типа они хотели бы участвовать с этим студентом, и сказать, насколько они идентифицируют его с собой.

Результаты эксперимента удивили ученых, поскольку испытуемым нужно было оценить фактически «безвинную жертву». Во всех случаях испытуемые стремились принизить личность студента – «безвинной жертвы». В первом случае жертва принижается меньше всего, если испытуемые думают, что сеанс обучения закончен, страдания жертвы прекратились или что она получила положительное подкрепление – вознаграждение за свои страдания. Во втором случае качества личности жертвы и ее работа оцениваются ниже, если испытуемые думают, что прошла только половина времени сеанса обучения и неизвестно, что будет дальше. В третьем случае принижение личности жертвы самое значительное и возникает тогда, когда испытуемые слышали, как студент перед сеансом обучения сказал экспериментатору, что, несмотря на страх перед предстоящим страданием, он на него соглашается из преданности делу и самоотречения (48, с. 361—362).

По мнению Ж.-П. Деконши, результаты эксперимента с беспощадной правдивостью напоминают, что люди стремятся оправдать «неудобные» для себя факты не только в аффективном, но и в когнитивном плане, доходя в крайних случаях до отрицания их существования вообще. Так, например, нынешнее иранское руководство отрицает сам факт холокоста и геноцида еврейского народа в период Второй мировой войны. Так нужно для оправдания агрессивных планов в отношении современного Израиля.

Оригинальность экспериментов Лернера заключается в том, что он исследует не просто отдельные аспекты социальных представлений, но пытается нащупать механизм их формирования, в том числе и ложных убеждений. Ученый делает вывод, что непременно должно быть «нечто», фильтрующее восприятие неудобных ситуаций и

организующее их расшифровку. Это не определенное пока наукой «нечто» тем не менее ведет к хорошо идеологически организованным системам. Это расплывчатое «нечто» прямо воздействует на стиль взаимодействия между людьми. По мысли Деконши, наиболее подходящее наименование психологическому статусу этого «нечто» – «верования и убеждения» (48, с. 363). Однако открытым остается вопрос, откуда возникают именно эти верования и убеждения, которые люди склонны горячо отстаивать.

На наш взгляд, тут следует вспомнить поразительный эксперимент И. П. Павлова, который описан Л. С. Выготским. Он показывает, каким образом происходит искажение и даже извращение представлений в результате негативного личного опыта.

Эксперимент Павлова

Классическим примером «извращения инстинкта» может служить опыт академика Павлова с воспитанием у собаки условного рефлекса на прижигание кожи электрическим током. Сначала животное отвечает на болевое раздражение бурной оборонительной реакцией, оно рвется из станка, хватает зубами прибор, борется всеми средствами. Но в результате длинной серии опытов, в течение которых болевое раздражение сопровождалось пищевым подкреплением, собака стала отвечать на наносимые ей ожоги той реакцией, которой отвечает обычно на еду. Присутствовавший при этих опытах известный английский физиолог Шеррингтон сказал, глядя на собаку: **«Теперь я понимаю радость мучеников, с которой они всходили на костер»**. Своими словами он наметил огромную перспективу, которая открывалась этим классическим опытом. В этом простом опыте он увидел прообраз тех глубоких изменений нашей природы, которые вызываются воспитанием и воздействием на нас окружающей среды... Условные рефлексy, надстраиваясь над безусловными, глубоко их видоизменяют, и очень часто в результате личного опыта мы наблюдаем «извращение инстинктов», то есть новое направление, полученное врожденной реакцией благодаря условиям, в которых она проявлялась (41, с. 31).

Несмотря на терминологию, принятую в науке в начале XX в., легко заметить, что сам процесс приобретения «извращенного инстинкта» под воздействием ситуации, когда собака не может избежать болезненных ударов током, очень напоминает концепцию

выученной беспомощности М. Селигмана. В ситуации, когда удары током сопровождаются кормлением, собака «вынуждена» к ним «привыкать». Она не демонстрирует выученной беспомощности и не ложится, чтобы умереть, но вряд ли ее жизнь можно назвать приятной. В человеческих сообществах действует тот же механизм адаптации: если я не могу изменить действительность, я вынужден к ней привыкнуть и оправдать действия властей. Так могут формироваться ложные социальные представления. Это особенно ярко иллюстрирует распространение фашистской идеологии, которое сопровождалось быстрым улучшением материального положения «чистокровных» немцев (система социальной защиты, профсоюзы) и повышением их социального статуса: ведь они не были евреями, следовательно, имели высокий статус и им ничто не угрожало. Значит, можно закрыть глаза на явное насилие и несправедливость в отношении Инаковости.

Область исследований социальных представлений о верованиях и убеждениях еще ждет своего дальнейшего развития. Вместе с тем ясно, что верования – это социокогнитивные процессы, не связанные с какой-либо определенной теорией или методологией. Проведенные в конце 1990-х гг. эксперименты Деконши и Урто (Hurteau, 1997) показали, что иррациональные объяснения явлений возникают в ситуациях отсутствия когнитивного контроля. То есть люди, которые не могут рационально объяснить то или иное явление, склонны искать его причину, мифологизируя непонятное и неизученное. Эта область исследований социальных представлений требует принципиально иных подходов в теоретических построениях и новых методов исследования.

Изучение социальных представлений является мощной альтернативой моделям социального когнитивизма, поскольку исследуются когнитивные механизмы, действующие в социальном мышлении. Благодаря своим связям с языком, идеологией, символикой, социальным воображением, а также своей роли в ориентировании поведения людей социальные представления придают новый смысл и новую направленность социальной психологии.

Резюме

Социальные представления начали изучаться в рамках социальной психологии значительно позже, чем ценности и аттитюды. Новое понятие стало разрабатываться с начала 1960-х гг. С. Московичи и его

школой. Экспериментальная работа в данной области привела к более глубокому пониманию как социальных представлений индивида, так и роли социальных представлений в жизни общества. На рубеже XX и XXI вв., по мнению Московичи, коллективные представления, свойственные традиционному обществу, уступили место социальным представлениям, значительная часть которых формируется под воздействием СМИ. Особенно важен вывод Московичи о значимости социальных представлений для выживания социума – они придают смысл и объединяют людей, обеспечивают существование в единстве, создают в конечном итоге общность.

Социальные представления имеют сложную структуру, в которой присутствуют центральные и периферические компоненты. Ядро социальных представлений состоит из знаний особого свойства – нормативных, основанных не на фактах, а на **ценностях**. Они представляют собой наиболее ригидные и архаичные элементы. Выделение **центрального ядра** представлений основывается на количественных критериях, прежде всего на уровне согласия членов группы по поводу важности той или иной характеристики объекта представления.

Формирование социальных представлений зависит от многих факторов, они складываются у индивида под воздействием разнообразных влияний окружающего социального и природного мира, а также особенностей личности и ранее сформировавшихся представлений. Московичи выделил два процесса, которые объясняют, каким образом социальное преобразует знание в представление и как это представление преобразует социальное. Эти два процесса Московичи называет «объективация» и «внедрение».

Сегодня изучение социальных представлений сосредоточено вокруг проблемы «культурной и исторической памяти» как части социальных представлений, которые определяют идентичность индивидов, групп и этносов.

Исследование механизмов формирования системы идеологий, убеждений и верований показали, что существуют определенные фильтры, которые позволяют сохранять устойчивость верований. Таким фильтром, в частности, выступает убеждение в «справедливости мира», которое заставляет людей приписывать достоинства случайно выигравшему человеку. Эксперименты М.

Лернера позволяют нащупать механизм формирования социальных представлений. По мнению М. Лернера, существует «нечто», что фильтрует восприятие неудобных ситуаций и организует их расшифровку, приводит к возникновению идеологически хорошо организованных систем. Однако открытым остается вопрос, откуда возникают именно эти верования и убеждения, которые люди склонны горячо отстаивать.

Часть 3 Психология отношений

Глава 9 Развитие отношений: социальные, деловые, личные

*Главное – бороться против тревоги и недоверия в обществе. Население, поддерживаемое в состоянии воодушевления, не будет знать экономических кризисов. Процветание является вопросом **доверия**: веры в результат своих усилий, веры в будущее и доверия к себе подобным.*

Франсы Во, французский
социолог, 1955 г.



С момента своего рождения человек, вступая в мир, фактически вступает в мир человеческих отношений. Исследования в этой области показывают, что люди – эмоционально и социально зависимые

существа. На нашу повседневную жизнь оказывают глубокое влияние отношения с другими людьми, страх потерять привязанность одних, угроза приобрести недоброжелателей и даже врагов среди других. Мы испытываем чувство удовлетворенности жизнью или ужасного дискомфорта вследствие складывающихся отношений с разными людьми. Настроение может испортиться даже от грубого столкновения с незнакомцем в толпе, с которым нас ничто не связывает. Тем более наш душевный комфорт зависит от того, каковы наши отношения с близкими людьми, с соседями и друзьями, партнерами в сфере профессиональной деятельности. В понимание важности взаимоотношений людей значительный вклад внесла социальная психология.

Вся вторая часть нашей книги была посвящена социальной психологии личности, поскольку нам необходимо было предварительно уяснить истоки и основные признаки социальности человека. Однако любой анализ человеческих качеств становится возможным только в ситуации, когда один человек вступает в контакт с другим. Эти контакты описываются как отношения между субъектами. Вне этих отношений все наши характеристики личности повисают в воздухе. Только во взаимодействии с другими люди создают мир и свою жизнь в нем. Это закон, которому подчиняется каждый из нас, потому что все мы строим собственную систему отношений с нашими близкими, друзьями и коллегами. Мир можно описать как сложнейшую и кажущуюся хаотичной систему отношений между людьми. Социальная психология вместе с другими науками стремится к такому анализу мира, который бы позволил упорядочить наши представления о нем.

Особый вклад в развитие такого взгляда на мир социальных отношений внесли К. Левин, Я. Морено, С. Московичи, Г. М. Андреева, П. Н. Шихирев и другие психологи.

9.1. Социальные и межличностные отношения

Психологические проблемы отношений заинтересовали социальных психологов еще на заре развития науки, когда Норманн Триплет (Triplet, 1898) заметил, что поведение велосипедистов изменяется в присутствии болельщиков. Начало исследований человеческих отношений было положено знаменитыми Хоторнскими экспериментами, длившимися с 1925 по 1936 г. В современном

информационном обществе человеческие взаимоотношения приобретают особую значимость, так как именно они начали определять эффективность социальной и производственной деятельности.

9.1.1. Основные понятия психологии отношений

Социальная психология, будучи наукой о взаимовлиянии людей и их отношений, разработала целый ряд понятий, которые позволяют анализировать эти отношения с разных точек зрения. С одной стороны, мы можем рассмотреть их как научный термин, имеющий свою историю исследований, а с другой – это слово обыденной речи, которое мы употребляем, не задумываясь о его содержании, так как оно естественно присутствует в языке любого народа.

Отношения – это наиболее общая категория, которая описывает все формы связей между людьми и все человеческие контакты.

Особенностью отношений является их произвольность. Люди начинают устанавливать отношения с первых секунд встречи, особенно если ситуация заряжена эмоционально (например, зарождение любовных отношений или агрессивные намерения одной из сторон). Социальные контакты, продолжающиеся больше нескольких минут, также связаны с произвольным установлением отношений, главная составляющая которых – определение статуса другого. Такие отношения содержат неявную разведку потенциальных возможностей еще не партнера, но уже собеседника, с тем чтобы правильно определить свою позицию. Аналогичным образом ведут себя все приматы, так что данные реакции достались нам в наследство от предков. Известный российский теоретик театра П. М. Ершов называл это «пристройкой» сверху, снизу и рядом. Современные люди в постиндустриальных странах чаще придерживаются партнерской стратегии в деловых контактах и стараются избегать эмоциональных отношений, «пристраиваясь рядом».

В русском языке все варианты отношений определяются через прилагательные: социальные, деловые, дружеские, приятельские и т. д. В латинском языке есть не менее 15 разных слов, обозначающих разные виды отношений, как по их эмоциональной составляющей, так и по ситуации взаимодействия. Часть из них перешла во французский и английский языки, а из них современным русским, например, было заимствовано слово «контакт».

Социальные отношения – это такие отношения, в которые индивиды вступают как представители социальных классов, слоев населения или этносов, жителей той или иной местности, как

специалисты в определенной области знания, то есть как носители безличных социальных ролей.

В такие контакты мы вступаем по несколько раз в день, оплачивая проезд в общественном транспорте, покупая продукты, слушая лекции, участвуя в собраниях, посещая различные учреждения. В психологии установлено, что поведение может быть одно, а отношение может быть совершенно другое. Например, мы принимаем участие в массовых действиях (собрания, митинги, демонстрации) или участвуем в выборах своих представителей в управление общиной, областью и государством. В этих случаях мы не вступаем в личные контакты, но проявляем «гражданское или вежливое невнимание» к окружающим (И. Гофман). Разновидностью социальных отношений являются деловые, когда контакты поддерживаются в силу производственной необходимости и отличаются большей продолжительностью, не переходя в личные.

Деловые отношения – это межличностные отношения, которые имеют определенную цель и продолжаются так долго, как это необходимо для реализации поставленной одним, двумя и более участниками цели.

Приходя ежедневно на работу, обсуждая деловые вопросы с коллегами и клиентами, посещая органы власти для решения рабочих вопросов, отвечая на экзамене и участвуя в семинарских занятиях и дискуссиях, мы вступаем в разнообразные деловые отношения, которые чаще всего не сопровождаются установлением более близких личных отношений. Мы можем знать имя нашего партнера, однако такое знание не является обязательным. В то же время деловые отношения, которые требуют активного сотрудничества, ведут к более тесным контактам, хотя и редко перерастают в личные отношения.

Личные/межличностные отношения – это близкие отношения между людьми, в которые они вступают как неповторимые личности. В таких отношениях мы выступаем в роли детей, родителей, друзей, любимых, а наши контакты носят продолжительный и эмоциональный характер.

Социальные, деловые и межличностные отношения не разделены глухой стеной. В реальной жизни они могут смешиваться, носить двойной характер, перетекать из одной формы в другую. Иногда люди, плохо чувствующие социальную дистанцию, стремятся перевести свои

социальные или деловые по своей сути отношения в личные, которые им кажутся более надежными. При этом они прибегают к стратегии подношений и мелких подарков, добровольно занимая подчиненную позицию, которая дает возможность обратиться к должностному лицу с просьбами личного характера.

В современной жизни каждый человек имеет множество контактов, которые можно квалифицировать как социальные, деловые и личные отношения. Сегодня к ним добавились виртуальные, через Интернет. Это говорит о следующем:

Чем более сложными являются формы социальной жизни общества, тем более дифференцированный характер носят отношения между людьми.

Например, в Древнем Риме в условиях ежегодных выборов на многочисленные должности в системе исполнительной власти, несмотря на отсутствие современных средств информации, существовали все виды отношений. Социальные отношения основных политических сил сопровождались соперничеством и конкуренцией. Эти общественные отношения люди стремились укрепить с помощью деловых отношений, личных связей и браков между представителями политических группировок и партий. Следовательно, **взаимная проницаемость** разных видов отношений, их переход из одной формы в другую, имела место и в древности.

Проницаемость отношений – это способность отношений трансформироваться из одной формы в другую, например из социальных отношений в личные и наоборот.

Другая отличительная особенность отношений – их **взаимозависимость**. Она была описана в европейской социальной философии достаточно давно. В Новое время на взаимозависимость и взаимовлияние общественных и личных отношений обратил внимание немецкий социолог Георг Зиммель. В конце XIX в. Зиммель выдвинул идею о «молекулярной социологии», предметом которой является взаимозависимость индивидуального и коллективного. Зиммель считал, что социология должна изучать не только общественные институты, но и взаимодействие индивидов в ассоциациях (группах), а также процессы социализации внутри них. С. Московичи указывает, что, с одной стороны, Зиммель видит социальную реальность как **множество отношений и видов поведения**, «вульгарных, но

нуждающихся в исследовании», а с другой – он «переворачивает существующую иерархию, ибо полагает, что эти банальные факты и обыденные движения, день за днем объединяющие людей, представляют собой питательную влагу, орошающую **социальное тело**». Принимая именно их за основу, можно исследовать важнейшие способности индивида – сознание, волю, мотивацию, равно как и видимые органы общества – государство, семью, разделение труда и т. д. (120, с. 350—351). Иными словами, социологический аспект исследований сосредоточен на анализе организационных основ общества, а социально-психологический – на взаимоотношениях людей в этих организациях, от семьи до государства.

На стиль и способы межличностных отношений оказывают влияние большое количество факторов: например, такие как принадлежность к определенной культуре, индивидуальные особенности людей, вступающих в контакт, мировоззренческие позиции участников, их ценностные ориентации, умение использовать разнообразные коммуникативные средства, а также те конкретные ситуации, в которых оказываются участники. Но вся совокупность социальных отношений чаще всего реализуется в межличностных контактах в процессе общения. Как подчеркивает Г. М. Андреева, взаимодействие личности и системы социальных связей (как макроструктуры – общества в целом, так и микроструктуры – непосредственного окружения) не есть взаимодействие двух изолированных самостоятельных сущностей, находящихся одна вне другой. *Исследование личности есть всегда другая сторона исследования общества* (7, с. 70).

Взаимодействие – это определенная система действий одной стороны (человека или группы) по отношению к другой, и наоборот. В процессе взаимодействия всегда есть возможность повлиять на поведение людей, которые, в свою очередь, могут руководствоваться аналогичной целью.

Цели взаимодействия реализуются в процессе общения людей друг с другом. Этот процесс может носить безличный характер, когда непосредственный контакт отсутствует: например, при просмотре телепередачи, чтении книги или газеты. В таком случае взаимодействие представляет собой процесс отправления и принятия информации. Коммуникатор передает информацию, а реципиент –

воспринимает и перерабатывает ее. При условии личного контакта взаимодействие осуществляется как процесс общения даже в том случае, если партнеры находятся за тысячи километров друг от друга, например переписываются по электронной почте или ведут телефонные переговоры.

Общение – это процесс обмена вербальной и невербальной информацией, мнениями, суждениями, ценностями и позициями, в ходе которого складываются определенные отношения между людьми. Общение есть способ реализации отношений.

Такие отношения строятся как на основе занимаемого индивидами положения в обществе, так и на основе возникающих симпатий и антипатий в непосредственных контактах. Однако отношения могут складываться и за пределами непосредственного общения, а именно на основе получаемой об индивиде информации. Чаще всего такая информация не является точной, исчерпывающей и полной, но она всегда содержит моральную оценку качеств индивида и довольно часто сообщает об этнической принадлежности. Такая информация эмоционально воздействует на содержание атрибуций и формирование отношения (аттитюда) к тому или иному руководителю, политическому лидеру и любому другому человеку.

Поддерживая личные отношения, мы исполняем роли, о которых у нас тоже есть свои представления. В жизни каждый человек играет множество социальных ролей, но чаще всего мы становимся свидетелями только одной из них, той, что проявляется в ситуации конкретного контакта, в непосредственно наблюдаемом процессе коммуникации. Латинское слово **persona** означает и личность, и маску, и роль. Актер античного театра при смене ролей менял маски, представляясь то злодеем, то героем; одновременно он менял голос, жесты, настроение и телодвижения своего персонажа.

Социальная роль – это стереотипная модель поведения человека, объективно заданная социальной позицией личности в системе общественных или личных отношений. Роль определяется: названием; статусом индивида; выполняемой функцией в системе социальных отношений; ожиданиями окружающих.

При социальных контактах, когда человек выступает как гражданин, член общины, общества или политической партии, социальная роль отражает его мировоззренческие позиции, ценности,

ожидания, представление о правах и обязательствах. В межличностных отношениях также есть свои поведенческие паттерны, они зависят от степени близости общающихся индивидов и индивидуальных характеристик, присущих каждому из нас.

Социальная роль есть фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений. Исполнению социальной роли каждый человек обучается в процессе социализации, ориентируясь на те ожидания, которые предъявляет ему ближайшее окружение. Роль как бы ставит исполнителю поведенческие пределы, выход за которые означает нарушение общепринятых норм. Обычно ненормативное исполнение социальной роли карается, но случаются и поощрения.

У ролей есть пределы дозволенности или, как пишет Г. М. Андреева, *«каждая социальная роль имеет некоторый диапазон возможностей»*. Диапазон этой ролевой свободы может быть шире или уже, строгость соблюдения «ролевых» правил – слабее или сильнее. Например, актеру или представителю другой творческой профессии позволительно многое, чего не может позволить себе политик. Однако чем выше у индивида социальное положение и чем увереннее он себя чувствует в своем статусе, тем чаще он может себе позволить «странное поведение». Например, японского премьер-министра Коидзуми соратники прозвали «Король-Лев», а оппозиция – «Лохматый барбос» за необычную для политических деятелей страны прическу.

Для нас, как исполнителей социальных ролей, важно понять закономерности процесса установления отношений, эффективного общения, в результате которого достигаются цели взаимодействия. Но не менее важно понять и те аспекты отношений, которые препятствуют установлению контакта, когда общение носит деструктивный характер, а отношения в результате разрушаются. Все содержание данной и следующих глав третьей части будет посвящено этим вопросам в связи с их огромной значимостью для проблем культурной трансформации России в ближайшие десятилетия. В своем изложении мы будем придерживаться принципа от общего к частному, анализируя и социальные, и психологические аспекты отношений.

9.1.2. Теория «человеческих отношений» Э. Мейо

Теория «человеческих отношений» была впервые сформулирована Элтоном Мейо (E. Mayo, 1880—1949) после нескольких лет экспериментальной работы.

Эксперименты начали проводиться в 1924 г. на заводе Хоторна, принадлежавшем компании «Вестерн Электрик» в городке Чичеро, неподалеку от Чикаго. В 1928 г. на втором этапе исследований для выяснения причин снижения производительности труда был приглашен Мейо, известный профессор Гарвардского университета. Он начал с того, что разделил коллектив цеха на экспериментальную и контрольную группы и улучшил освещение рабочих мест на экспериментальном участке, что привело к повышению эффективности труда. Затем он еще больше усилил освещенность, но производительность увеличилась и в экспериментальной, и в контрольной группах. Это озадачило ученого, так как дело оказалось не в освещенности. Когда он убрал дополнительное освещение, производительность продолжала расти.

Наиболее известной серией экспериментов стало «исследование сборки реле в тестовой комнате». В ней участвовала небольшая группа из шести женщин, пяти сборщиц реле и одной комплектовщицы. Они работали в отдельном помещении, а условия работы им меняли достаточно часто – меняли освещенность, заработную плату, длительность рабочего дня, количество перерывов, вводили и отменяли бесплатное питание и пр. Любые изменения, в том числе и негативные, приводили к повышению производительности труда. Ученый предположил, что в эксперименте дает о себе знать неизвестная переменная, и, вероятно, такой переменной является сам факт участия в эксперименте. Э. Мейо делает свое первое открытие: внимание к рядовому работнику со стороны администрации и исследователей приводит к повышению производительности труда. Данный феномен позднее получил название Хоторнского эффекта.

Хоторнский эффект – это условия, в которых новизна, интерес к эксперименту или повышенное внимание к вопросу приводили к искаженному, зачастую слишком благоприятному, результату. Участники эксперимента работали действительно намного усерднее, чем обычно, благодаря одному только сознанию, что они причастны к эксперименту (111, с. 439).

Исследования Э. Мейо показали также, что работники завода стремились создавать неформальные группы, в которых они могли бы реализовать свои межличностные отношения во время дополнительных перерывов. Это также привело к значительному повышению эффективности производства. Так, впервые было научно установлено, что принадлежность к группе, разнообразные отношения с окружающими дают работникам психологические выгоды, не менее важные для них, чем получаемая зарплата. Так в центре внимания оказались *человеческие отношения*. Исследователи установили, что вступление в неформальные группы удовлетворяет следующие социальные потребности:

- *чувство принадлежности*, которое было признано одной из самых сильных эмоциональных потребностей;
- *получение и оказание помощи* в процессе организации труда;
- *чувство защищенности*, которое удовлетворяется за счет единства и сплоченности коллектива;
- *потребность в информации*, которая удовлетворяется в общении;
- *установление дружеских контактов*, которые приводят к более тесному эмоциональному общению и проявлению взаимных симпатий.

То, что человеческие отношения имеют огромное значение для людей, было известно еще философам древности. Но понадобилось вмешательство инженеров, которые в бесконечной погоне за прибылью пришли к выводу: производительность труда – сложное явление, в котором душевное состояние работника, психологическая атмосфера в рабочей группе и отношения между людьми не менее важны, чем технологии. Великое открытие Мейо как руководителя исследования заключалось в том, что *социальные и психологические факторы оказывают на производительность труда более сильное влияние, чем физические*, при условии, что сама организация труда уже достаточно эффективна (111, с. 438—442).

Благодаря исследованиям Мейо в США распространяется термин «человеческие отношения» и в период экономического кризиса 30-х гг. возникает особая политическая *доктрина «человеческих отношений»*, превратившаяся в официальную программу управления организациями. В основу доктрины положены следующие принципы.

1. Человек – это «социальное существо», для него важна принадлежность к определенной группе и включенность в контекст группового поведения.

2. Бюрократическая организация с ее жесткой иерархией несовместима с природой человека и его свободой.

3. Руководители предприятий в большей степени должны ориентироваться на людей, чем на продукцию. Работникам необходимо создавать благоприятные условия труда и общения для того, чтобы повысить их производительность.

4. Вознаграждение за труд всей группы эффективнее вознаграждения одного человека. Социальное вознаграждение эффективнее экономического. Демократический стиль руководства, повышение удовлетворенности трудом и взаимоотношениями, создание атмосферы сотрудничества являются элементами социального вознаграждения (152, с. 22—26).

Э. Мейо считал, что концентрация внимания управляющих на социальных и психологических аспектах трудовой деятельности людей – это основной путь разрешения общественных противоречий и обеспечения социальной стабильности общества. Все это положило начало новому направлению в управлении предприятиями, возник *партисипативный менеджмент*, предполагающий участие простых работников в планировании и организации производственной деятельности, а на заводах и фабриках появились службы, получившие название *publicrelations* и *humanengineering*.

Многие современные ученые критикуют Хоторнские эксперименты, и вполне справедливо. Красивая картинка, в которой рабочие не замечают разницы в условиях труда и волнуются о том, чтобы их считали особенными, способствовала изменению взаимоотношений между людьми на производстве и привела к тому, что корпорации стали уделять большое внимание гуманному обращению с работниками, пытаясь создать одну большую счастливую семью рабочих и руководителей. Но такая картинка также помогает усилить власть руководства и предотвратить повсеместное создание рабочих организаций, стремление к которым, по мнению некоторых историков, и явилось истинной причиной исследований, проведенных в «Вестерн электрик» (46, с. 232—233).

9.1.3. К. Левин о проблемах социального взаимодействия

Человеческие отношения привлекли внимание Курта Левина в связи с сильным контрастом между Германией, которую Левин был вынужден покинуть в 1932 г., накануне установления фашистской диктатуры, и демократическими США, которые стали местом его жизни и работы. Эмиграция невольно заставляла проводить сравнения, что и определило интерес ученого к проблемам трансформации культур. Анализируя отношения между людьми, Левин особое внимание уделил причинам, по которым фашизм стал возможен в европейских странах.

К. Рудестам (K. Rudestam) считает, что на К. Левина оказали влияние работы социолога Г. Зиммеля, который рассматривал общество как систему функциональных взаимоотношений. Будучи членами общества, все люди принадлежат к группам, а лидеры и члены групп постоянно воздействуют друг на друга. К. Левин начал применять динамические концепции Г. Зиммеля по мере того, как переносил свои психологические исследования из лаборатории в естественные условия протекания общественных процессов. Левин пришел к твердому убеждению: большинство эффективных изменений в мировоззренческих позициях личности происходит в групповом, а не в индивидуальном контексте. По его мнению, для того чтобы выявить и изменить свои *неадаптивные* позиции и выработать новые формы поведения, люди должны научиться видеть себя такими, какими их видят окружающие (160, с. 67). Особое внимание он уделил проблеме стиля общения и доказал следующее.

Стиль и способы взаимодействия людей в семье, в школе и на работе зависят от общественных отношений, сложившихся в социуме. И наоборот, принятые в образовании и семейном воспитании стиль и способы взаимодействия готовят подрастающее поколение к жизни в определенном обществе, авторитарном или демократическом.

К. Левин в ходе своей экспериментальной работы пришел к пониманию того, что поведение матери уже в первый год жизни ребенка отражает основные требования общества к личности. Ребенка могут ограничивать, наказывать, чтобы сделать зависимым от других и подчиняющимся. Или наоборот, предоставлять большую свободу действий, чтобы в дальнейшем сформировать независимость и ответственность – главные качества личности, необходимые в

демократическом обществе. Именно родители, воспитатели и учителя готовят каждое новое поколение либо к принятию и даже желанию «сильной руки» в виде диктаторского режима, либо к умению жить и действовать в условиях демократии. К такому выводу пришел ученый, рассматривая также и возможные пути преодоления негативных тенденций в воспитании и образовании в Германии. Кратко их можно изложить следующим образом.

1. Стиль повседневных человеческих взаимоотношений характеризует систему общественных отношений и социальную культуру страны.

2. Система социальных и межличностных отношений находится в состоянии взаимовлияния и постоянных изменений, которые связаны с изменениями в способах осуществления **власти** и поведения руководителя.

3. Взаимоотношения и взаимодействие людей могут стать более эффективными за счет практического социально-психологического обучения.

Одним из наиболее эффективных способов трансформации отношений в социуме является практическое социально-психологическое обучение, в разработке проблем которого К. Левину принадлежит одно из первых мест. В данный момент практика обучения эффективным отношениям на работе и в быту интенсивно развивается. Начало такому обучению было положено в США, а сегодня оно распространено во всем мире. Разнообразные школы практического обучения общению, разработка теории и практики их применения стали одним из важных направлений в развитии социально-психологического знания. Мощную поддержку это направление получило также благодаря многочисленным телевизионным ток-шоу, в которых обсуждаются отношения между супругами, детьми и родителями, соседями и представителями разных регионов (шоу Опры Уинфри, доктора Фила, «Окна», «Час суда» и др.). Ток-шоу весьма популярны, поскольку наблюдаемые с экрана способы поведения в разных житейских ситуациях подсказывают, как реагировать в сложных ситуациях межличностного взаимодействия.

К. Левин считал своей главной задачей поиск тех исходных причин, которые воздействуют на изменения в общественной жизни страны. Будучи прежде всего социальным психологом, он справедливо

полагал, что главным ретранслятором социального опыта в любом обществе являются семья и система образования и воспитания, то есть **школа** в широком смысле слова. Он начал свою работу со сравнения американской и немецкой систем образования 20-30-х гг. прошлого века, поставив перед собой цель определить и выделить те социальные признаки, те стороны наблюдаемого человеческого поведения, которые характеризуют общественные и межличностные отношения. Вот только некоторые примеры из жизни США и Германии, отмеченные Левиным.

1. *Уважительное отношение к любому человеку* в Америке есть выражение целостного, основополагающего принципа отношений между людьми, который связан с идеей, что каждый человек обладает одним и тем же набором прав, независимо от того, беден он или богат, президент он или обычный гражданин. «Если водитель не останавливает машину, видя, что пешеход намерен перейти дорогу, то в США его сочтут безответственным или, по крайней мере, невежливым; в Германии же такое поведение – в порядке вещей. В Германии человек, сидящий в машине, всегда чувствует превосходство над пешеходом; подобное положение ему кажется совершенно естественным, и он абсолютно уверен в том, что именно пешеход должен пропустить проезжающую машину» (93, с. 122).

2. *Равенство в отношениях.* Американцы не требуют от детей покорности, свойственной традиционным отношениям между взрослым и ребенком. Они относятся к детям с большим, чем в Германии, уважением. Обращаясь к ребенку с какой-либо просьбой (например, принести какую-то вещь), они делают это вежливо и ненавязчиво. Они дают ребенку возможность почувствовать, что он оказывает им услугу, тогда как немецкий родитель в аналогичной ситуации скорее сформулирует свою просьбу в виде краткого требования. Отсутствие требований покорности характеризует и взаимодействие американского работодателя и служащего, профессора и студента (93, с. 112).

3. *Внимание к индивидуальным успехам людей* и к индивидуальным различиям, когда в школах широко применяются тесты на диагностику этих различий, а газеты в маленьких городах Америки публикуют заметки об успехах школьников в чистописании и арифметике. Вместе

с тем детей не подвергают унижению, объявляя в классе итоги контрольных работ.

4. *Формирование независимости у детей с раннего возраста.* Левин отмечает, что идея независимости детей была популярна и в прогрессивных немецких школах догитлеровского периода, однако в реальной действительности с детьми обращались совершенно иначе. В США родители воспитывают детей в свободном духе, но более последовательно, устанавливая четкие границы допустимого и недопустимого в делах и поведении. Ребенку очень многое позволено, но то, что нельзя, жестко пресекается. Сравнивая с Германией, Левин говорит о размытости в немецком воспитании границ допустимого и изменчивости требований, когда, например, сегодня разрешают сидеть допоздна, а завтра от ребенка требуют быть в постели в девять вечера. [7]

5. *Партнерский стиль взаимоотношений.* Объяснение причин в педагогике считается «демократической процедурой», поскольку взвешиваемый обмен мнениями предполагает отношения равенства. Поэтому причины поступков взрослых и требований педагога обязательно объясняются ребенку. В Германии вмешательство взрослого в дела ребенка не только более привычно, но и, как правило, происходит неожиданно для последнего и сопровождается повышением голоса. Очень часто это вторжение имеет форму команды, как требование подчинения. Таким образом детей приучают к слепому и безоговорочному подчинению, подчинению не по веским причинам, а в силу любви или веры. Такой принцип вполне соответствует основному правилу тоталитарного государства: командуем тем, кто ниже тебя; подчиняйся тому, кто выше тебя (93, с. 113—114).

К. Левин разработал методику наблюдений за поведенческими моделями руководства и подчинения, которые реализуются не только в словах, но и в жестах, манере говорить, использовании интонации приказов, просьб, во всем том, что он назвал атмосферой, которая создается в классе учителем. Левин воссоздал демократическую и авторитарную атмосферу в совместной экспериментальной работе с Р. Липпиттом (R. Lippitt). Были организованы две группы детей для творческой деятельности (например, создания театральных масок из папье-маше). Обеими группами руководил Липпитт, но его поведение

в группах было разным. Цель эксперимента заключалась в том, чтобы зафиксировать, как стиль руководства (создаваемая атмосфера) воздействует на поведение детей в группе. Каждая группа собиралась одиннадцать раз, группа с демократическим стилем руководства была свободна в выборе деятельности, а в группе с авторитарным стилем руководства, которая собиралась на 2 дня позже, деятельность выбирал руководитель. Поскольку он предлагал заняться тем же, что ранее выбрала демократическая группа, занятия групп были идентичны.

В табл. 9.1 описаны характеристики стиля руководства группой, которые привели к различиям в поведении детей. Отношения между детьми в двух группах сильно отличались. «При авторитарном стиле руководства количество проявлений враждебного доминантного поведения увеличивалось в 30 раз, так же как и количество требований в отношениях между детьми и недоброжелательной критики в адрес друг друга. Для демократической атмосферы были гораздо более характерны отношения сотрудничества и одобрения. В демократической группе выдвигалось больше конструктивных предложений, чаще замечались... взаимные уступки» (93, с. 207).

Таблица 9.1. Основные характеристики стилей руководства.

Демократический стиль руководства группой	Авторитарный стиль руководства группой
1. Вся деятельность группы была результатом решения, предложенного Липпитом, который был формальным лидером группы.	1. Вся деятельность группы осуществлялась по решению самого властного ее члена (то есть лидера).
2. О будущих занятиях и их этапах было рассказано на первой встрече. Если требовался совет, лидер предлагал два или три альтернативных варианта и предоставлял детям право выбора. Таким образом, перспективное направление деятельности было ясно и понятно членам группы.	2. Техники и фазы реализации цели не обсуждались сразу, а каждая в свое время провозглашалась лидером. Таким образом, перспективное направление деятельности всегда было относительно неясным.
3. Каждый член группы свободно выбирал себе напарника, распределение заданий регулировалось самостоятельно членами группы.	3. Лидер указывал, что должен делать каждый член группы и с кем в паре ему предстоит работать.
4. Лидер пытался быть членом группы по духу и в процессе дискуссий, но не выполнял вместе с группой текущую работу.	4. Лидер отстранился от активного участия в группе, вел себя равнодушно, но избегал проявления открытой враждебности или явного дружелюбия.
5. Критика и похвала лидера были основаны на объективных критериях оценки работы членов группы.	5. Лидер критиковал и хвалил членов группы, не предлагая объективных критериев оценки их работы.

Результаты эксперимента позволили Левину утверждать:

Стиль руководства группой определяет взаимоотношения между людьми. При авторитарном руководстве формируются

враждебные индивидуалистические отношения, а при демократическом – чувство «мы».

Это один из самых важных выводов для индивидуалистических культур. Чувство «мы», которое в коллективистских культурах обеспечивается членством в большой семье, в индивидуалистических культурах создается только за счет участия в принятии решений уже с детского возраста.

Особенно впечатляющим результатом эксперимента Левина и Липпитта был следующий факт. После восьмого занятия одну девочку перевели из демократической группы в авторитарную, а другую, наоборот, из авторитарной в демократическую. Поведенческие реакции детей изменились в соответствии с новой для них атмосферой. Перешедшая из демократической группы девочка под давлением обстоятельств довольно быстро адаптировалась к иному стилю. Но пришедший из авторитарной группы ребенок долго приспособливался к новой для него атмосфере. Это позволило Левину сделать главный вывод: **к авторитарным отношениям личность вынуждают, а демократии нужно учиться.**

Авторитарному стилю, как на личном, так и на социальном уровне, присущи некоторые общие признаки:

а) единоличное руководство;

б) использование критики в качестве основного метода воздействия;

в) отлучение членов группы от принятия решений.

Все это говорит о том, что существуют конкретные, наблюдаемые способы поведения, которые воссоздают определенный стиль отношений. Последующие эксперименты с разными стилями руководства, в том числе и «попустительским», показали, что для социального развития людей наиболее благоприятным является демократический стиль. Он позволяет избежать агрессивности и апатии, которые возникают у людей в атмосфере авторитаризма, а также хаоса и безалаберности, к которым приводит попустительский стиль. Исходя из поведенческих характеристик людей, можно сказать, что «лихие девяностые» для России не были демократией. Скорее это был попустительский стиль руководства страной. А демократии и партнерскому стилю отношений нам еще только предстоит научиться.

Заслугой К. Левина стало выявление тех внешних признаков человеческого поведения, которые дают представление об авторитарном, демократическом и попустительском стилях руководства, о воздействии стиля руководства на поведение людей. «На меня лично, – пишет К. Левин, – произвело большое впечатление то, как менялись лица детей в авторитарной группе на протяжении первой встречи. Дружелюбная, открытая, готовая к сотрудничеству полная жизни группа уже через полчаса выглядела апатичной и безынициативной» (93, с. 212). Так Левин через анализ поведенческих характеристик выявил самое важное в человеческих отношениях: стиль межличностных отношений определяет общую атмосферу в группе и сообществе.

Стиль отношений – это устоявшиеся формы взаимодействия людей в обществе, сформированные культурой и отражающие особенности принятых в культуре социальных отношений руководства и подчинения. Стиль определяет общую атмосферу в группе.

Фактически К. Левин ведет речь о величайшей ответственности руководителей за состояние отношений людей в группе и в обществе, от работы воспитателя в детском саду до политика общенационального масштаба. К. Левин считает, что именно они

определяют способы взаимодействия, отношения людей и атмосферу в группе и в стране.

Э. Мейо, К. Левин и другие исследователи, например, Дж. Морено, проводивший социометрическое исследование отношений, подошли к анализу человеческих контактов каждый со своей позиции, но все они сделали весомый вклад в развитие данного направления социально-психологических исследований. Для них было очевидно, что человеческие сообщества представляют собой динамические структуры, изменяющиеся во времени и в пространстве, что эти изменения отражаются в первую очередь в культуре отношений между людьми, в стиле и способах их взаимодействия. По мере социального развития человечества и прохождения через разные исторические этапы отношения между людьми (общественные и межличностные) существенно менялись. Особенно сильно изменяются отношения между людьми в эпохи перемен и общественных трансформаций, которые сопровождаются революциями и войнами. На протяжении XX в. человечество перешло от аграрного общества к индустриальному, а затем к информационному. Следует заметить, что на планете до сих пор встречаются родоплеменные сообщества, которые живут в каменном веке. Все это дает базу для сравнения отношений между людьми на разных этапах развития. Попробуем проанализировать стиль общественных и межличностных отношений в связи с их изменением во времени на европейском континенте.

9.2. Исторический анализ человеческих отношений

Для понимания сущности социальных трансформаций важно обратить внимание на их социально-психологическое содержание. Впервые это сделали К. Левин в 1936—1943 гг., который вычленил основные тенденции, сопровождающие социальные изменения и воздействующие на отношения между людьми, и Э. Фромм в 1941 г., который рассмотрел проблему одиночества и бегства от свободы, возникающую у человека при распаде традиционного общества и переходе к Новому времени.

В социологии новую периодизацию социально-экономического развития предложил Д. Белл (D. Bell, 1975). В начале 60-х гг. социолог проанализировал статистические данные, которые показали, что более 50 % трудоспособного населения США заняты в сфере обслуживания, тогда как на предыдущих этапах это были сферы промышленного

производства и сельского хозяйства. Белл выделил три периода развития общества: традиционное (аграрное), индустриальное и постиндустриальное.

Прединдустриальная фаза развития представляет собой тип традиционного, или аграрного, общества, который существовал в Европе почти 2 тысячи лет. Этот тип начал складываться в период распада Римской империи и просуществовал до Нового времени, отсчет которого ведется с начала Реформации (1515 г.) или с начала буржуазных революций в Европе. Самым многочисленным классом традиционного общества было крестьянство. Индустриальную фазу развития социологи связывают с английской промышленной революцией XVII – начала XIX в. Она продлилась в разных странах до середины 60-х гг. XX в., то есть до первой научно-технической революции, которую ознаменовали запуск первого космического спутника в СССР и появление информационных технологий. Самым многочисленным классом индустриальной эпохи были рабочие.

По мере освоения и производства новых технологий начался переход к постиндустриальной фазе, которую с начала 80-х гг. называют информационным обществом. Этот переход происходит на наших глазах. К информационному обществу уже перешли Япония, США, Канада, Скандинавские страны и наиболее экономически развитые страны Евросоюза. В эти процессы втянуты сегодня все континенты. В России принят ряд государственных и правительственных решений по проблемам построения информационного общества. Но есть некоторые трудности. В первую очередь люди не готовы к использованию новых технологий, так что только внедрения средств связи или оборудования недостаточно. Поэтому правительством страны была поставлена задача – оснастить компьютерами и Интернетом все школы для подготовки молодого поколения к их использованию прежде всего в производственной, учебной и научной деятельности.

На сложный характер переходных эпох с неоднозначными идеями, упадком морали, распадом прежде существовавших отношений, которые казались людям установившимися на века, обращали внимание многие мыслители. В последующем изложении мы коснемся только наиболее важных моментов взаимоотношений между людьми, которые определяли лицо эпохи, особенно тех представлений, от

которых человеческое сообщество не свободно и сегодня. Понятно, что социально-психологических исследований до XX в. не велось. Частично эту функцию выполняла художественная и публицистическая литература, а критический реализм XIX—XX вв. дал блестящий анализ типов характеров людей переломных эпох. Поэтому с помощью публицистики, мемуарной и художественной литературы мы можем судить о характере изменений в человеческих отношениях разных эпох, увидеть в них социально-психологическое содержание социальных трансформаций.

9.2.1. Отношения между людьми в традиционном обществе

Согласно теории Д. Белла, социальную коммуникацию и человеческие отношения в традиционном (аграрном) обществе определяют взаимоотношения человека с природой. Действительно, самый обширный класс – это крестьяне, жизнь которых полностью подчинена природному годовому циклу. Весеннее начало посевных работ и летняя жатва требуют максимального напряжения всех сил. Осень становится сезоном праздников, а зима – временем расслабления. Сложившиеся веками отношения «человек – природа» определяли основное содержание жизни и взаимоотношения людей. Переход основной части населения от охоты и собирательства к земледелию и частному владению земельным наделом привел к появлению иерархии, не только сословной, но и внутри семьи: главным распорядителем жизни становится ее глава – отец. Дети начинают обращаться к родителям на «вы», демонстрируя тем самым уважение и покорность. В сельской местности Восточной Европы, в том числе и в России, такие отношения сохранялись вплоть до начала 60-70-х гг. XX в.

Успешность земледелия, связанная с физическими затратами и неравенством физических возможностей людей, ведет к имущественному расслоению, которое также рождает иерархию. Иерархия во всех слоях феодального земледельческого общества была свойственна всем отношениям в целом, от королевского или царского двора до семьи крестьянина. Аналогичным образом строились отношения и в средневековых ремесленных цехах: глава цеха – хозяин и часто главный мастер – подмастерья – ученики.

«Осень Средневековья», так назвал свою книгу голландский культуролог Й. Хейзинга (J. Huizinga, 1963), описывая распад

европейского традиционного общества, растянувшийся более чем на 400 лет. В книге Хейзинги приводятся факты, которые позволяют представить, как менялся стиль *отношений* людей на сломе эпох. Средневековье не предполагало деления отношений на общественные и личные, все отношения носили **личный** характер. Медленное течение жизни, стремление к неизменности ее форм, отсутствие с точки зрения современного человека средств связи создавали фон, динамичность которому придавали только бесконечные войны и повышенная **эмоциональность**. Именно эмоциональность и была отличительной особенностью всех отношений. Клятвы и измены, коварство и любовь, рыцарское благородство и предательство, отравления и мошенничество – вот то, чем были наполнены отношения людей высшего средневекового общества. «Повседневная жизнь давала раздолье пылким страстям и детской фантазии. Жизнь все еще сохраняла колорит сказки» (200, с. 14). Хейзинга приводит образец сказочной манеры изображения хронистами государей.

«Юный Карл Смелый, прибыв в Горкум, узнает, что герцог, его отец, отобрал у него все его доходы. Граф призывает всех своих слуг вплоть до последнего поваренка и в проникновенной речи делится с ними постигшим его несчастьем, выражая свое почтение к поддававшемуся наветам отцу, выказывая заботу о благополучии всей своей челяди и говоря о своей неизменной любви к ним. Пусть те, кто располагает средствами к жизни, остается; те же, кто беден, отныне свободны. Тогда послышались плач и вопли, и в общем согласии все вскричали: «Все мы, все мы, монсеньор, с тобою жить будем и с тобою же умрем». Глубоко тронутый, Карл принимает их преданность. И тогда пришли дворяне и предложили ему все, что имели: один – говоря ему: у меня тысяча, а другой – десять тысяч, еще один – прочее, чтоб отдать тебе и ожидать того, что с тобой свершится» (200, с. 14—15).

В этом отрывке явно прослеживается, с одной стороны, **патернализм** в отношениях, который принимал вид отеческой заботы о людях, находящихся в услужении у сеньора, а с другой – вассальная преданность людей, которые считают верность сюзерену долгом чести.

Еще одной особенностью человеческих отношений в эпоху европейского Средневековья были **ритуализация** и эстетическое оформление отношений, связанные с необходимостью учитывать эффект влияния моделей поведения на окружающих, предусматривать

их восприятие. Это, в свою очередь, привело к большей **рефлексии** собственного поведения и выражаемых чувств, к тому, что сегодня мы называем самоанализом и **самомониторингом**. Эстетизация ритуалов как групповых и социальных действий, определенные правила поведения в случае болезни и смерти близких, ритуализация свадебных торжеств и крестин – это получало все большее распространение. Люди учились держать себя в обществе, демонстрируя подобающее случаю поведение. Даже грабители и убийцы отличались хорошими манерами: например Цезарь Борджиа разрезал персик ножом с отравленным с одной стороны лезвием и предлагал половину приглашенному к обеду гостю, а другую съедал сам.

Из всех страстей средневековые хронисты наибольшее внимание уделяют алчности, воинственности, корыстолюбию, неуживчивости и мстительности, которые были причиной многочисленных военных столкновений. Но одновременно в человеческих отношениях присутствовали и полурелигиозные, мистические идеалы рыцарства, благодаря которым поддерживались сословные правила чести, когда рыцарь считал себя защитником слабых и угнетенных. По мнению Й. Хейзинги, идеалам не всегда следуют, но их воспевают – поэтому так комична фигура Дон Кихота, который стремится реализовать рыцарский кодекс чести в реальной действительности. Чем больше культурный идеал проникнут чаением высших добродетелей, тем сильнее несоответствие между формальной стороной жизненного уклада и реальной действительностью (200, с. 116).

В русской литературе также описаны взаимоотношения людей, продиктованные дворянским кодексом чести, например, в повести Пушкина «Метель» или в романе Толстого «Война и мир» (напутствие старого князя Болконского сыну, кодекс чести самого князя Андрея, диктующий ему стиль поведения на поле Аустерлица). Одновременно ситуации гоголевского «Ревизора» или «Женитьбы Бальзамина» сатирически показывают отношения между людьми, которые комичны именно потому, что они не соответствуют формальным требованиям общества.

Главной особенностью отношений в европейском Средневековье была их строгая **иерархичность**, которая прежде всего распространялась на **права** людей, а в силу этого воздействовала и на

все отношения. Чтобы закрепить неравенство, сделать его зримым и сразу узнаваемым, были введены регламентирующие нормы на ношение определенного покроя одежды, мехов и украшений и даже на особое убранство жилищ в дни торжеств и семейных событий, которые должны были строго соответствовать положению человека в обществе. Например, герцогиня после родов имела право убирать свою спальню в зеленый шелк, а ее придворная дама – обязательно в белый. Искусственно введенное ограничение по цветам помогало соблюсти сословную иерархию, сделать ее очевидной.

Начавшийся в конце XV – начале XVI в. в Италии, а затем и во всей Западной Европе процесс разложения традиционного общества сопровождался страшным **упадком нравственности**. Как квинтэссенцию этого процесса следует рассматривать сочинение Н. Макиавелли «Государь» (N. Machiavelli, 1513), в котором автор советует притвориться моральным, чтобы стать хорошим правителем. «Государям нет никакой надобности обладать в действительности хорошими качествами, но каждому из них необходимо показывать вид, что он всеми ими обладает» (102, с. 75). Но уже в конце XVII в. Мишель Монтень констатирует, что моральное актерство, предписанное государям, стало нормой поведения во всех слоях европейского общества: «Сами наши суждения свихнулись, следуя за общей порчей нравов» (115, с. 296). Эта практика настолько распространилась, что наивных не осталось, и никого больше нельзя было обмануть, так как в отношениях людей больше не существовало **доверия**. Начался процесс Реформации церкви и последовавший за ним период длительных войн. Изможденный, оробевший, пессимистичный цинизм – таков, по наблюдениям Монтеня, общеевропейский нравственный итог постреформационной религиозно-политической смуты (171, с. 136).

Реформация, осуществленная М. Лютером, Ж. Кальвином и другими религиозными деятелями, была реакцией на безнравственность эпохи. Результатом стали буржуазные революции, которые, изменив общественное устройство, коренным образом повлияли на отношения между людьми. Из всех идей Лютера самой главной была идея о **равнодостоинстве людей перед Богом при оправдании имущественных различий**. Она стала религиозной основой для формирования важнейших европейских ценностей –

требований равенства и справедливости. Из требований равенства родилась надконфессиональная идея **прав человека** (171, с. 117).

Борьба за права была характерна для всех европейских народов, но в каждой стране она носила национальный характер. К. Маркс определил конфликтные отношения как классовую борьбу, посчитав, что она свойственна всем народам и расам. Английские социальные философы, начиная с Дж. Локка, называли это борьбой за свои права, потому что идея равнодостоинства всех людей фактически отрицала иерархичность, воцарившуюся во всех странах средневековой Европы.

Стремление к равенству имело своей целью установление таких отношений, которые бы предусматривали равные, партнерские позиции людей, прежде всего в социальных и деловых отношениях, вне зависимости от их имущественного положения и принадлежности к тому или иному сословию. Однако это было только началом длительной борьбы, которая завершилась после окончания Второй мировой войны. Одним из последних рухнувших барьеров неравенства было предоставление в 1947 г. избирательного права женщинам Франции.

Следует заметить, что феодальная Россия также была иерархическим государством, но иерархия носила несколько иной характер. Это была не европейская иерархия, имущественная и сословная, а воцарившаяся в результате монгольского ига власть одного человека над всеми остальными по примеру восточной деспотии, когда все сословия и классы находятся в зависимости от деспота. Осознание этого различия мы находим в знаменитом письме Ивана Грозного к английской королеве Елизавете I от 1570 г.

«И мы чаяли того, что ты на своем государстве государыня и сама владеешь, и мы потому такие дела и хотели с тобою делати. Ажно у тебя мимо тебя люди владеют, и не токмо люди, но и мужики торговые. А ты пребываешь в своем девическом чину, как есть пошлая (простая) девица».

Понимание Иваном Грозным своего положения в обществе как единственного властителя не допускало даже возможности каких-либо проявлений равенства, несмотря на то что крепостного права еще в полном объеме не существовало, а крестьянские общины управлялись миром, то есть на основе равного участия мужчин в принятии решений. Сословия были разделены практически *непроницаемыми*

имущественными границами, а отношения между ними были опосредованы отношениями с государством через разверстываемые подати. И это составляло суть российской иерархии, которая по своему типу в верхних эшелонах власти была скорее восточной, чем западной, тогда как внизу пирамиды общинная жизнь сохраняла все свойства европейских демократических установлений.

В книге Хейзинги описаны отношения, которые определяли жизнь высших слоев общества, но подавляющая масса населения Европы жила совсем иной жизнью, соблюдая традиции и передавая опыт, накопленный отцами и дедами. Этот уклад жизни сохранялся более полутора тысяч лет. Этнографические исследования и художественная литература XIX в. рисуют картины быта деревень и сел России, в которых царят отношения традиционного общества как в своих лучших, так и в худших проявлениях. Отсутствие рациональности и повышенная эмоциональность при решении имущественных вопросов характерны для традиционных взаимоотношений между родственниками и односельчанами в общине. Но уже в творчестве Л. Толстого, И. Тургенева, Ф. Достоевского, М. Салтыкова-Щедрина и А. Чехова мы видим признаки изменения человеческих отношений под воздействием процессов индустриализации. Так же, как и в европейской литературе (И. В. Гёте, Ч. Диккенс, О. Бальзак и др.), эти изменения воспринимаются трагически в связи с теми трудностями, которые возникают у людей в результате разрушения прежних отношений, ценностей и аттитюдов. Звук топора, рубящего вишневый сад, в конце одноименной пьесы Чехова не вызывает оптимизма, потому что на эмоциональном уровне мы сожалеем о цветущих вишнях. Но Раневская, ее брат-бездельник, с их возвышенными чувствами, отношениями и стилем жизни, главным содержанием и ценностью которых является повышенная эмоциональность и эстетизация переживаний, полностью принадлежат уходящему традиционному иерархическому обществу, а потому тоже не вызывают нашего сочувствия. Таким образом, чрезмерная воинственность, строгая иерархичность в быту, патернализм в отношениях, повышенная эмоциональность, участие в эстетически оформленных ритуалах – все было направлено на поддержание главного принципа феодального государства и традиционного общества – **иерархии** как

основы правопорядка. Именно она и определяла отношения между людьми.

9.2.2. Отношения в индустриальном обществе

Отношения традиционного общества особенно быстро начали распадаться в результате стремительного развития науки и технологий в ходе промышленной революции в Европе. Параллельно ей шел процесс установления отношений, свойственных **индустриальному обществу**, который растянулся на полтора столетия. Согласно Беллу, в индустриальном обществе отношения людей опосредованы их отношениями с машинным производством. Иерархия сословная медленно, но неуклонно сменяется иерархией умений и знаний, постепенно развивается наука, переходя от созерцательности и размышлений к эмпиризму и экспериментальному исследованию. Все положения подвергаются критическому осмыслению и опытной проверке. Но особую роль в отношениях между людьми играет рационализация всех сторон жизни.

9.2.2.1. Рациональность в отношениях

В предварительных замечаниях к своей фундаментальной работе «Протестантская этика и дух капитализма» М. Вебер подчеркивал идею общей рациональности, возникшую в Европе. Она нашла отражение в ведении хозяйства, развитии науки, архитектуры, создании симфонической музыки, государственном строительстве и парламентаризме. Рационализация жизни людей, особенно в экономической сфере (отделение места работы от жилья, разделение средств на личные и производственные), постепенно привела к разделению человеческих отношений на деловые, общественные и личные. Мы имеем в виду следующее: *социально-ролевые деловые отношения начали строиться на рациональной оценке экономической выгоды, уровня профессиональной подготовки, мастерства и специального образования индивида. Они потеснили, а в общественных делах заменили собой эмоционально-личные (он/она мне нравится/не нравится) и, главное, сословные отношения.*

В отличие от эмоционально-личных, прежде всего семейно-родственных отношений, в деловом и общественном взаимодействии оставалось все меньше места для эмоциональности. В индустриальном обществе человек начал учиться сдерживать себя, не полагаться на первое впечатление, не поддаваться чувствам при разрешении конфликтов и не демонстрировать свое эмоциональное отношение к партнерам, ценить время. Кроме развития науки и техники изменениям способствовала также протестантская религиозная идея профессиональной деятельности как «несения креста». «Аскеза современного человека – это профессионализм», – утверждал Вебер.

Первой в Европе к таким отношениям начала переходить Великобритания. Английские сдержанность и невозмутимость, многократно описанные в европейской литературе, стали главными отличительными чертами национального характера британцев в XIX в. При этом эмоциональная сторона жизни была настолько подавлена, что нация расплатилась за свою рациональность тремя столетиями отсутствия музыки (М. Вебер). Промышленная революция, начавшаяся в Великобритании в начале XIX в., еще более усилила наметившиеся тенденции в стиле отношений британцев и особенно североамериканцев, которые, по сути, являются продолжателями европейских традиций на другом континенте. В поведении и

взаимоотношениях людей все большее значение приобретает **рациональность**, связанная с экономической целесообразностью и выгодой.

Рациональность в человеческих отношениях поведение, при котором вступающие в контакт люди руководствуются мотивами делового сотрудничества и взаимной выгоды, пытаясь абстрагироваться от собственных эмоций и впечатлений.

Процесс рационализации отношений был болезненным, что отразилось в произведениях критического реализма в литературе. Художественная литература зафиксировала для нас все аспекты обострения социальной ситуации в европейских странах, заменив собой в тот момент социально-психологические исследования. Болезненность процесса вызвала естественный протест интеллектуалов. Индустриализация тяжело сказывалась на всех слоях населения – от простых людей (работные дома Англии, первые ткацкие фабрики России) до аристократов. Протест против безудержной эксплуатации, невыносимых условий жизни рабочих приводил к революциям, смысл и содержание которых заключались в борьбе за равенство прав и социальную справедливость.

9.2.2.2. Этические принципы отношений эпохи капитализма

Безусловно, позитивным моментом трансформационных процессов было рождение новых этических принципов в отношениях между людьми. В связи с новой этикой М. Вебер говорил о честности, порядочности и ответственном отношении к профессиональной деятельности как о необходимых условиях формирования новых капиталистических отношений. Причем моральный выбор между просто честностью и честностью ради выгоды автор однозначно делает в пользу **выгоды**. Честным быть выгодно и полезно как для самого человека, так и для общества в целом. Когда иерархичность отношений традиционного общества, коварство, плутовство и мошенничество стали помехой, они сменились большей рациональностью и соотношением всех деловых отношений **по шкале «выгодно – невыгодно»**. Индустриальное общество сделало выгодными:

- *честность*, потому что обман означает потерю клиента;
- *вежливость и приветливость* в обслуживании, потому что хамство приводит к потере потенциального покупателя;

– *аккуратность и точность* в делах, которые рождают доверие кредиторов;

– *старательность и работоспособность*, которые помогают сохранить рабочее место, дающее средства к существованию;

– *производство качественного продукта*, так как высокое качество становится условием выживания в конкурентной борьбе.

«Вексельная честность», – так презрительно называл писатель К. Аксаков новые отношения в капиталистическом обществе, противопоставляя им природную моральность русского крестьянина. Правда, при этом не принимался во внимание тот факт, что все европейские крестьяне, в том числе и русские, жили в общине, которая регулировала этическую систему взаимоотношений между людьми и способствовала формированию конвенционального уровня моральности. Однако распад традиционного общества вынуждал людей покидать свою общину и уходить в города, где человеческие отношения регулировались уже не отношением соседей, а только личной моральностью участников, их опорой на религию и совесть. Эти психологические по своей сути вопросы взаимоотношений между людьми в связи с болезненностью процессов, сопровождавших индустриализацию, были предметом рассмотрения в трудах публицистов, но особенно остро они ставились в художественной литературе. Мы находим попытки их решения в публицистических работах всех русских писателей. Можно сказать, что критический реализм в литературе и публицистике XIX в. стал предтечей социологии и социальной психологии XX в.

9.2.2.3. Особенности становления русского капитализма

Большое значение этических принципов для развития индустриального общества мы констатируем и в российской действительности со второй половины XIX в. Долгие годы по идеологическим причинам замалчивался тот факт, что практически все крупные капиталисты дореволюционной России были *старообрядцами*. Третьяковы, Мамонтовы, Гучковы, Прохоровы, Морозовы, Рябушинские в ведении своих дел опирались на кристальную честность и абсолютное доверие людей друг к другу в старообрядческих общинах. Но поскольку их моральные и экономические принципы не вписывались в марксистское видение капитализма (борьба рабочих против эксплуататоров), эти вопросы

никогда не обсуждались на уровне науки. Впервые на данное обстоятельство обратил внимание социальный психолог П. Шихирев (4, с. 178). Единственным фактом, который невозможно было замолчать и стереть из памяти людей, был вклад капиталистов-старообрядцев в развитие русской культуры, в создание всемирно известных музеев и коллекций, строительство театров и основание книгоиздательств.

Современные социальные психологи Л. Росс и Р. Нисбетт попытались вычленить ситуационные детерминанты трансформации культур, будучи убеждены, что они глубочайшим образом взаимосвязаны с теоретическими проблемами социальной психологии. Они выделяют следующие детерминанты:

- а) влияние экологии, экономики и технологии;
- б) ситуация посредничества;
- в) протестантское видение мира;
- г) образование социальных объединений (157, с. 280—301).

Рассмотрим роль старообрядцев в становлении отношений между людьми индустриальной эпохи в России, используя выделенные американскими психологами социальные и психологические детерминанты:

1. Старообрядцы представляли собой многочисленную группу православных протестантов, которые в силу своего несогласия с новым церковным обрядом были вытеснены в неблагоприятные и труднодоступные районы империи – Крайний Север и Сибирь. Выживание в суровом климате (экологический фактор), в условиях жестоких преследований, особенно во времена Петра I, сформировали такие личностные качества старообрядцев, как стойкость, твердость и трезвость духа, религиозность, честность, верность слову. Экономическое выживание обеспечивалось народными промыслами (изготовление деревянной посуды, ткачество), а с середины XIX в. – развитием текстильного производства и других отраслей промышленности.

2. Суть «ситуации посредничества» Л. Росс и Р. Нисбетт определяют как занятия теми видами деятельности, которыми пренебрегают или которые считают для себя недостойными правящие классы, но которыми не могут заниматься и большинство коренного населения. В России такой «недостойной» дворянина деятельностью

были промышленность и торговля. Не могли ею заниматься и крепостные крестьяне. Поэтому такой посреднической группой выступили лично свободные, а после указов Екатерины II имевшие полные гражданские права, русские старообрядцы.

3. С точки зрения М. Вебера, форма благочестия, принятая в XV в. и сохранившаяся до конца XIX в., стимулировала прилежание работников, активность предпринимателей и концентрацию богатства, характерных для преуспевающего капитализма (157, с. 290).

К сожалению, этические принципы русских протестантов еще ждут своих исследователей. Впрочем, само явление тоже требует осмысления. Нам мало известно о тех духовных принципах, которыми руководствовались русские капиталисты, но по свидетельству исследователя старообрядчества начала XX в. П. Бурьшкина, «на свою деятельность они смотрели не только и не столько как на источник наживы, а как на выполнение задачи, своего рода миссию, возложенную Богом или судьбою. Про богатство говорили, что Бог его дал в пользование и потребует по нему отчета» (4, с. 89).

4. Если в США развитие капитализма сопровождалось созданием общественных объединений, то в России такого рода активность никак не поощрялась, а скорее каралась. Исключение составили старообрядческие общины, на существование которых власти смотрели сквозь пальцы. В этих общинах сохранялась древняя традиция – решать главные жизненные проблемы всем миром, то есть на основе равного участия всех взрослых в принятии решений; самоуправление было выборным, а власть вручалась наиболее надежным людям, пользующимся доверием общины. Связи между людьми строились на взаимной честности и доверии, эти общины обладали в полной мере тем, что в конце XX в. получило название социального капитала.

5. Все старообрядцы были поголовно грамотны, так как они исповедовали христианство в условиях отсутствия церкви и священников. Тяга же к просвещению и культуре была несомненной. М. Вебер назвал культуру «удачной упаковкой» капитализма. Этот наблюдаемый как в Европе, так и в России феномен еще не получил своего социально-психологического объяснения. Но он, несомненно, был присущ русским капиталистам-старообрядцам. Известный художественный критик В. Стасов в статье о новой породе русских

купцов, появившихся в первой половине XIX в., писал: «У них, невзирая на богатство, всегда было мало охоты до всякого жуирства и нелепого прожигания жизни, но была у них великая потребность в жизни интеллектуальной, было влечение ко всему научному и художественному. И всегда, во всем стоит у них на первом месте *общественное благо, забота о пользе всему народу*. Именно в купеческой среде необычайно были развиты и благотворительность, и коллекционерство, на которое смотрели как на выполнение какого-то свыше назначенного долга» (4, с. 93).

Вся область исследований первых шагов индустриализации и капиталистических отношений в России, роль русских протестантов в становлении капитализма еще ждет своего пристального и непредвзятого рассмотрения, которое бы помогло избавиться от многих спекулятивных мифов по поводу русского национального характера и способности народа к предпринимательству, которые культивировались коммунистами. Особенно широко распространен миф о грабительском характере и безнравственности капитализма. Это опасное заблуждение, потому что падение общественной морали, сопровождавшее распад традиционного общества, со времен Маркса приписывают нарождающемуся капитализму, тем самым формируя ложное социальное представление об обязательной безнравственности капиталистического общества. Тот факт, что абсолютно лживая идеологема не совпадает с реальной действительностью, почему-то никого не смущает и сегодня.

9.2.2.4. Теория социального обмена Дж. Хоманса

Социальные и межличностные отношения эпохи индустриализации были осмыслены социальными психологами только к моменту завершения индустриального периода, когда отношения в обществе получили свою завершенность и определенность. Наиболее четко они отражены в **теории социального обмена** Джорджа Хоманса, которая была сформулирована в 60-е гг. прошлого века.

Американский психолог рассматривает отношения индивидов как взаимный обмен *вознаграждениями и/или наказаниями*, который имеет место в любом диадическом контакте. По его мнению, именно в нем заключается сущность элементарного социального поведения каждого индивида. Хоманс вначале до предела упрощает ситуацию человеческого взаимодействия, сводя его к трем основным категориям,

которые свойственны всем живым существам. Это «действие» (activity), «сентимент» (sentiment) и «взаимодействие» (interaction). Под «действием» Хоманс понимает намеренное и внешне проявляемое поведение, которое служит стимулом для продолжения контакта. Например, элементарное приветствие в начале дня может иметь как минимум три разных действия: а) формальное приветствие в виде холодного кивка головой, которое не подразумевает продолжения контакта и свидетельствует о равнодушии, а может быть, и негативном отношении; б) веселое «Привет» или сдержанное «Доброе утро» в зависимости от возраста и степени близости участников контакта; в) радушное приветствие, после которого следует стандартный вопрос: «Как дела?», свидетельство заинтересованного отношения. Уже в этом перечне приветствий «действие» слито воедино с «сентиментом», которое обозначает отношение и сопутствующее ему выражение чувств. «Взаимодействие» заключается в том, чтобы обмениваться действиями, которые позитивно или негативно подкрепляют поведение партнера.

Особый интерес в теории Хоманса представляет положение о **распределительной справедливости** (distributive justice), которое было созвучно теории справедливости Дж. Роулза, появившейся в начале 60-х гг. Согласно Хомансу каждый участник социального отношения как отношения обмена ожидает *пропорциональности* между получаемым выигрышем и понесенными издержками, иначе говоря, ожидает справедливого обмена издержек и вознаграждений. Если кассир улыбается мне и говорит: «Спасибо», получая деньги, я должен улыбнуться в ответ, чтобы соблюсти справедливость в наших отношениях. Теория Хоманса, по определению Г. М. Андреевой, имеет своим источником вполне определенный контекст – условия капиталистического общества. «Существование теории во многом обусловлено тем обстоятельством, что она основана на аналогии. Образ рынка достаточно адекватно передает характер отношений в капиталистическом обществе. Теория Хоманса охватывает отдельные аспекты диадического взаимодействия по типу рыночного обмена» (8, с. 87—88).

9.2.2.5. Незавершенность трансформации социально-экономических отношений периода индустриализации в СССР

Можно сказать, что мировая индустриализация сопровождалась целым рядом изменений в общественных процессах, а ее безусловным условием стало требование к уровню образованности и умелости работника, а также формирование ответственности, аккуратности и точности (218, с. 97). Индустриализация была связана с развитием производства промышленных товаров и услуг, повышением потребления товаров повседневного спроса, произведенными другими людьми. На основе разделения труда, по мнению Э. Дюркгейма, возникает главное в человеческих отношениях индустриальной эпохи – социальная солидарность, основанная на взаимозависимости и взаимодополняемости людей.

Индустриализация России в первой половине XX в. проходила специфическим образом. В условиях товарного дефицита население было вынуждено заниматься обычными делами традиционного общества, выращивая и сохраняя продукты питания. Утром и днем человек становился сталеваром, бухгалтером, токарем, учителем и милиционером, а в свободное от работы время он продолжал вести образ жизни, свойственный людям аграрного общества, ухаживая за огородом и домашними животными, заготавливая и консервируя выращенные продукты питания или собранные в лесу грибы и ягоды. Такой уклад препятствовал установлению норм деловых отношений индустриального периода и переходу к рациональности. Социальные отношения несли на себе печать традиционного общества.

Другой особенностью индустриализации по-советски, оказавшей деформирующее воздействие на отношения между людьми, было низкое качество производимого товара, вызванное полным отсутствием контроля со стороны клиента. Низкое качество имплицитно сформировало **неуважение** к тем, кто будет этот товар покупать и использовать. В человеческих отношениях установилась своеобразная иерархия, когда, с одной стороны, декларировалось, что все равны и называют друг друга товарищами, но с другой – присутствовало явное **неравенство в праве на потребление** товаров и услуг в условиях дефицита, что проявилось в существовании спецраспределителей, торгсинов и магазинов «Березка». В этих условиях люди создавали свои специфические сети социального взаимодействия, в рамках которых обменивались товарами и услугами,

нарушая законы и правила. Социометрическими звездами таких сетей были в первую очередь работники торговли и люди «со связями».

Перечисленные особенности негативно сказались на всех социальных процессах, в том числе на общественных и межличностных отношениях. Они характеризовались, с одной стороны, подозрительностью, недоверием и неуважением людей друг к другу за пределами ближайшего социального окружения, а с другой – сердечностью и благожелательностью по отношению к «своим». При этом был налицо недостаток рациональности и саморефлексии, моральности в деловых отношениях, что мешало наладить сотрудничество, основанное на взаимном уважении и стремлении к разумному компромиссу. Новое поколение ориентировано на рациональность и партнерские отношения, о чем свидетельствуют социально-психологические исследования. В то же время модели поведения продолжают страдать от излишней эмоциональности, неуместной в деловых и общественных отношениях.

Рационализация поведения и отношений в индустриальном обществе призвана привести людей к более высокому моральному уровню на иных, чем в традиционном обществе, основах. В США и Западной Европе этот процесс был основан на протестантской этике, которая способствовала зарождению капиталистических отношений, на осознании *выгодности* моральных качеств для повышения эффективности не только деловых отношений, но и всей производственной деятельности. К сожалению, советская пропаганда полностью дискредитировала эту главную особенность индустриального общества, что привело к искажению социальных представлений о его характере и морально-этических основах.

9.2.3. Отношения в информационном обществе

Постиндустриальное (информационное) общество принесло с собой значительные изменения как в общественные, так и в личные отношения. Появились принципиально новые формы массового труда, которые воздействуют на все стороны жизни общества, и совершенно новые средства связи. Особое развитие получила сфера услуг, в которой занято до 70 % трудоспособного населения в развитых европейских странах. Это предполагает более тесные контакты между людьми, когда один заказывает услугу, а другой ее выполняет, не ощущая при этом ни унижения, ни зависимости. Это новый тип

отношений, где взаимная услужливость и умение принимать услугу с благодарностью становятся нормой отношений на основе дальнейшего развития **равенства прав**.

Очередной этап научно-технической революции, которая сделала компьютерные технологии необходимым условием деятельности во всех сферах социальной и экономической жизни, науки и культуры, позволил японским специалистам в 1980 г. сформулировать принципиальные основы информационного общества. Дальнейшее развитие средств связи, машинной переработки, накопления и передачи информации подготовило приход следующего этапа, который современные философы называют **глобальной интеллектуальной революцией**. Именно с ней связано дальнейшее развитие **информационного и постмодерного общества** (38, 2001).

В информационном обществе формируются гигантские сети, корпорации, сферы, организации и службы, совместно работающие коллективы (Microsoft, IBM, MacDonalds, General Motors, Danon, Nestle), что влечет за собой изменения в сфере труда, в общественных и межличностных отношениях, в экономике и в самом человеке. На протяжении жизни одного поколения наблюдаются изменения в производственных отношениях, в формах получения образования, самом жизненном укладе. Успевают ли за этими изменениями сам человек? Так ставит вопрос философ Ю. Васильчук, анализируя изменения в обществе, которые связаны со следующими сферами жизни людей.

Сфера общественных отношений. Главной фигурой информационного общества становится профессионал, получивший хорошую профессиональную подготовку и готовый ее постоянно наращивать. Над всей совокупностью человеческих отношений «надстроилась» работа интеллекта – функция профессиональной деятельности специалиста-интеллектуала. Высокие технологии вторглись во все сферы жизнедеятельности людей, перестраивая их основы и меняя качество жизни: от государственного управления до семейного быта. Специалисты дают консультации не только по всем вопросам общественных отношений на уровне управления государством, обществом, корпорациями, банками и заводами. Профессионалы теперь учат всему: как лучше учить и воспитывать детей, как правильно организовать быт и гармонизировать отношения

в обществе и семье, в том числе и такие прежде закрытые, как сексуальные отношения супружеских пар.

Сфера труда. В информационном обществе большая часть трудоспособного населения переходит в сферу умственного труда. Отсюда гигантский стремительный рост количества высших учебных заведений, разнообразных учебных центров переобучения взрослых, курсов и т. д. Возникли новые научные центры и целые отрасли науки, в которых идет увеличение массы знаний за все более короткие сроки. Увеличилось и продолжает расти производство кино– и телепродукции, научно-познавательной и художественной литературы, растет число музеев, природных заповедников, туристических и других культурных центров. Быстрыми темпами развивается виртуальный мир культуры – сегодня благодаря Интернету можно посетить любой большой музей мира, послушать музыку в исполнении лучших мастеров и посмотреть популярные фильмы. То есть в сфере труда производство интеллектуального продукта стало основным для постоянно растущей части населения.

Сфера экономики. В процессе глобализации экономики идет развитие «мобильной» интеллектуальной собственности. Накопление интеллектуальной собственности стало результатом массового творчества. Развитие многомиллионных международных мегаполисов дало импульс процессам экспансии информационного общества (37, с. 70). В форме электронных денег это богатство круглосуточно, вращаясь вокруг земного шара, работает, приумножая достояние людей, понявших смысл современной жизни и экономики, оставляющих далеко позади себя тех, кто никак не может проснуться и расстаться с мечтой о продолжении развития индустриального общества с гонкой вооружений, бессмысленными конфликтами, уничтожением природных ресурсов и окружающей среды.

Сфера человека. Современный этап развития общества предъявляет к человеку новые требования, смысл которых заключается в повышении его конкурентоспособности. Это предполагает, во-первых, развитие личного потенциала человека, который накапливается с помощью образования и приобретения новых умений, приобщения к культуре и творчеству. Во-вторых, – это означает умение налаживать контакты, сотрудничать с разными по культуре,

национальности и языку людьми, без конфликтов и агрессии решать насущные проблемы.

Участники конфликтов, как правило, не конкурентоспособны, потому что люди, будучи существами эмоциональными, не в состоянии работать с полной отдачей, когда все их мысли и чувства посвящены спорам реальным или мысленным. Общества, в которых люди неблагожелательны, агрессивны, не уважают права других, злятся и конфликтуют, не могут эффективно с точки зрения экономики развиваться, а значит, выжить. Данное обстоятельство поставило во главу угла проблему гармонизации отношений, а ученых заставило обратиться к проблеме просоциального поведения. На заводах и в производственных корпорациях возникли новые службы, целью которых является гармонизация всей совокупности деловых отношений внутри производственного объединения. Только гармоничные отношения без угроз и насилия, основанные на взаимопомощи, доброжелательности и сотрудничестве, способны обеспечить человеку и его собственное развитие, и развитие экономического потенциала предприятия. В конечном итоге гармонизация отношений ведет к повышению социального капитала предприятий, и, следовательно, страны в целом.

В XX в. можно выделить **три ступени развития** глобального трансформационного процесса:

- 1) индустриальное общество начала XX в.;
- 2) общество массового потребления 60-х гг.;
- 3) информационное общество конца XX в., воплотившее в себе результаты трех весьма тяжелых «революционных» переходных периодов (37).

Таким образом, те процессы, которые М. Вебер назвал рождением капитализма, были, по сути, рождением нового общества. Этические основы и способы управления привели к огромным изменениям во всем мире. Особенно быстрые изменения произошли в течение XX в. Интеллектуальная революция конца века радикально изменила мир людей и их отношения.

Общей тенденцией развития всей системы общественных и межличностных отношений является их усиливающаяся рационализация.

Современный человек, занятый в интеллектуальном производстве, больше не может себе позволить тратить силы на межличностные конфликты, склоки, ссоры, интриги, демонстрировать агрессивное поведение, поскольку это приводит к непроизводительным эмоциональным затратам, отнимает силы и время, снижая его интеллектуальный и производственный потенциал, возможности для самореализации.

Гармонизация общественных, деловых и межличностных отношений это стремление минимизировать условия для конфликтов и ссор, так как они снижают возможности и развитие творческого потенциала человека.

Рационализация отношений позволяет свести к минимуму влияние конфликтов, предубеждений и уровень агрессивности, которые выбивают человека из колеи, делают его менее эффективным, не дают успешно конкурировать на рынке труда. У людей, живущих в информационном обществе, практически больше нет времени на интриги и сплетни. Сюжет шекспировской трагедии «Отелло» не мог возникнуть в информационном обществе, потому что нет больше таких Яго, которые бы затеяли интригу, не имея достаточной рациональной мотивации для своего поступка. Современный человек обязательно задастся вопросом, чего он в результате достигнет, что ему выгодно, а что нет.

Гармонизация отношений – это процесс рационализации всех видов отношений в группе и обществе, которые предполагают доверие и честность взаимодействия, как в деловых, так и в личных отношениях внутри групп.

Из этого не следует, что люди превращаются в ангелов с крыльями. Во-первых, остается актуальной конкуренция талантов, умений и возможностей людей, а конкуренция предполагает борьбу, а значит, победителей и побежденных. Во-вторых, сколько бы мы ни стремились к рациональности, человек остается существом эмоциональным, следовательно, в его отношениях с другими есть место как позитивным, так и негативным аспектам. В-третьих, различия в природной одаренности людей порождают неравенство, которое также вносит диссонанс в отношения, вызывая зависть и недоброжелательность. Наконец, в-четвертых, существуют

психологические корни негативных отношений, связанные с процессом социализации.

Необходимость рационализации и гармонизации отношений привела к созданию специальных учреждений, работниками которых стали психологи и специалисты в области коммуникаций. Специальные психологические службы крупных фирм на Западе с середины 50-х гг. занимаются гармонизацией отношений внутри производственных коллективов. Такие службы организовывались даже на советских предприятиях. Сегодня различные бюро занимаются семейным консультированием, улучшая или совершенствуя отношения между супругами, родителями и детьми. Наконец, мы можем заметить стремление к гармонизации общественных отношений на уровне целых государств.

Таким образом, если индустриальное общество потребовало от человека наращивания **личной рациональности** как необходимости следовать моральным нормам в производственной и частной жизни, то постиндустриальное требует уже **гармонизации и рационализации отношений** между людьми на основе достигнутой моральности общества на предыдущем этапе.

Экономический кризис конца первого десятилетия XXI в. при всей завуалированности содержания является результатом эгоизма и безответственности людей. Одни намеренно взвинтили цены до небес, другие навязывали кредиты, выдавая их безо всяких ограничений, а третьи ими воспользовались, не сумев преодолеть детское желание иметь все и сейчас без оглядки на свои реальные финансовые возможности. Сегодня необходима новая программа перестройки общественных отношений и распределенной ответственности между людьми. Может показаться, что это очень идеалистическая и недоступная норма. Но любая перестройка общества всегда требовала от людей напряжения всех сил. И в прежние времена объединение людей происходило на разных основаниях, чаще религиозных, а лозунги, сплотивавшие людей, всегда носили идеалистический характер. Достаточно вспомнить протестантскую идею спасения, которая в своей самой жесткой форме воинственного кальвинизма привела к рождению гражданского общества. Идеи движений и революций никогда не реализовывались сразу, но становились

стратегическими целями народов и рано или поздно воплощались в жизнь.

Сегодня на планете сосуществуют общества, находящиеся на разных уровнях развития, от первобытного общества племени тассадеев на Филиппинах и племен в Центральной Африке до постмодерного общества Скандинавских стран. Все существующие отношения в обществе можно дифференцировать по разным основаниям. Кроме указанного деления на общественные и личные, отношения между людьми можно классифицировать по основаниям времени и пространства. Это связано с культурой западных и восточных стран, а также с основной производственной деятельностью большинства населения, достижениями научно-технической революции и требованиями экономической эффективности.

Нельзя пройти мимо факта зарождения новых виртуальных отношений. Наши современники, особенно дети, в информационных обществах предпочитают электронные средства общения. Как показал опрос, проведенный исследовательской службой Харриса в конце 2005 г., 74 % подростков (13—17 лет) и 2 % детей (8-12 лет) общаются в сети Интернет с помощью новых средств связи. При этом подростки имеют в среднем 75 «друзей по электронной переписке» и порядка 38 приятелей, которым звонят по телефону. У младших школьников контактов несколько меньше. «Друзьями» тинэйджеры называют тех, с кем даже никогда не встречались лично, а лишь переписываются по электронной почте или играют в одну и ту же игру. Вместе с тем те же опрошенные любят бывать в компании друзей (56 %) и общаться с родителями (22 %), а познакомившись в виртуальном пространстве, нередко переводят свои отношения в реальную плоскость.

Исследования Института Пью, начиная с 1998 г, в рамках проекта «Интернет и американская жизнь» показали, что новые средства связи не улучшают и не ухудшают социальный капитал страны. «Интернет не является ни порочным, ни добродетельным. Он не является ни темным и опасным местом, ни большой интеллектуальной и социальной коммуной». Всемирная паутина во многом напоминает сам мир. Одни вещи он делает лучше, другие хуже. Но она не меняет их. «Если вы хотите совершить революцию, вам нужно выйти из Сети» (189, с. 133).

9.3. Социальный капитал общества

Термин «социальный капитал» стал широко употребляться начиная с 80-х гг. XX в. Он подразумевает, что доверие между гражданами в обществе, официальная и неофициальная деятельность общин (городских, сельских, этнических, религиозных и др.), сети взаимодействия граждан, ценности, мировоззренческие позиции, нормы и другие социальные структуры оказывают существенное влияние на экономическое развитие. Таким образом, *понятие социального капитала связывает проблему человеческих отношений, которые реализуются через социальные структуры в процессе общения, с экономической эффективностью общества.*

Существует несколько сценариев возникновения понятия «социальный капитал», в каждом из которых в разных вариантах присутствуют Д. Юм, А. Смит, М. Вебер, К. Маркс, Д. Лин (D. Lin), П.

Бурдьё (P. Bourdieu) и Ф. Фукуяма (F. Fukuyama). Каждый исследователь выбирает для себя наиболее близких авторов, определяя в связи с этим дату рождения понятия. Действительно, идею социального капитала нельзя считать абсолютно новой, потому что все упомянутые авторы в разное время обращались к ней. Отличие современного состояния развития идеи состоит в том, что явление получило свое название и стало предметом *конкретных эмпирических исследований*. Наука в своем развитии вышла на этап, когда появилась возможность структурировать понятие, выделить его переменные и измерить их.

9.3.1. Д. Коулмен о социальном капитале общин

Сегодняшнее содержание понятия определено Джеймсом Коулменом (J. Coleman) в статье «Капитал социальный и человеческий», вышедшей в 1988 г. Коулмен первоначально изучал проблему прекращения посещения детьми школы. Факторы, объясняющие прекращение посещения, он разделил на три компонента: экономический капитал, гуманитарный капитал и социальный капитал. Понятие экономического капитала отражает финансовые возможности семьи обеспечить учебу детей. Понятие гуманитарного капитала отражает влияние уровня подготовки и образования родителей. Социальный капитал отражает, согласно автору, степень внутрисемейного взаимодействия и степень консолидированности той общины, к которой принадлежат семья и школа. В соответствии с эмпирическими исследованиями, проведенными Коулменом, не только экономический и гуманитарный капитал, но и социальный во всех своих формах оказывали значительное влияние на прерывание учебы. Если в общине были тесные доверительные отношения между людьми, высокая социальная консолидированность, это уменьшало случаи прерывания учебы даже в тех случаях, когда семья была не в состоянии оказать своему ребенку нужную экономическую поддержку. Данную функцию брала на себя община.

Социальный капитал – это такие отношения в семье, группе и обществе, которые позволяют преодолеть негативные жизненные обстоятельства благодаря сплоченности группы и консолидированности общины и общества.

Под консолидированностью общины понимается высокий уровень готовности ее членов оказать поддержку и помощь тем, кто в ней нуждается.

9.3.2. Социально-психологическая составляющая социального капитала

С середины 90-х гг. исследования по проблемам социального капитала ведет Всемирный банк, руководство которого не случайно обратилось к этой теме. По мнению И. Кайяновы (J. Kajanova), министра трудовых ресурсов Финляндии (1981—1982), первоначально экономическая теория объясняла возникновение промышленного производства количеством рабочей силы, машинами и оборудованием, а также природными ресурсами. Позже к этому добавился фактор развития технологий и гуманитарный капитал, то есть то, что называется интеллектом. «В дальнейшем обнаружилось, что и этого недостаточно. Важным фактором эффективности стал социальный капитал. Понятие уже не ограничивается головой одного индивида, а ставит вопрос о том, какие отношения сложились между людьми. Правильно ли определены правила игры общины и общества в целом? Преобладает ли в общине дух доверия? Идет ли информация? Настроена ли община на конструктивное сотрудничество?» (237, с. 33—34).

С 1993 г. понятие «социальный капитал» используется в политологии и социологии. Политолог Роберт Патнем (R. Putnam, 1992) обозначил его вначале как чувство гражданственности. Двадцатилетнее исследование реформы управления, проведенной в Италии в 1970 г., убедительно показало, что состояние гражданской общины, уровень ее сплоченности и консолидации оказывают значительное влияние на все стороны социальной жизни, а тем самым и на экономическое развитие Италии. Результаты исследования позволяют утверждать, что если в гражданской общине преобладают горизонтальные связи взаимодействия между людьми, они становятся источником *доверия*, базой для развития кооперации усилий: сегодня я помогаю тебе, а завтра ты поможешь мне, например, при уборке урожая, мы оба от этого только выиграем. Такая закономерность человеческих отношений, о которой мы говорили как о просоциальном поведении, обеспечившим выживание человечества, сегодня оказалась самым важным объяснением экономической эффективности

современных сообществ. Так, Северная Италия, которая сохранила дух сотрудничества средневековой жизни в коммуне с ежегодно избираемым горожанами советом, входит сегодня в число наиболее развитых регионов Европы. А Южная Италия, в которой сохранились традиции авторитарно-феодальной иерархической социальной структуры, сложившиеся в XII—XIII вв. с преобладанием вертикали власти, рождающей недоверие между гражданами, существенно отстает в развитии от Северной, несмотря на единый язык и единое законодательство в стране (136, с. 178).

После исследования в Италии Р. Патнем переключился на изучение состояния социальных сетей и гражданского общества в США. Он использовал два показателя **индекс доверия** и **членство в общественных объединениях**. По результатам исследования, количество разнообразных добровольных ассоциаций (от родительских комитетов до клубов женщин-избирательниц и команд игры в боулинг) сократилось за десятилетие на 25—50 %. Время, которое используется на неформальное общение за пределами работы, уменьшилось на четверть, а на деятельность в общественных организациях – почти наполовину. Наконец, индекс доверия (процент утвердительных ответов на вопрос «Можно ли доверять людям?») с 1972 до 1994 г. снизился примерно на треть (136).

Развивая формулировку Коулмена, необходимо подчеркнуть следующее. Социальный капитал не просто «облегчает» производственную деятельность. Он становится определяющим, а главное, имеет значительно больший потенциал, чем физический и человеческий. На первый взгляд сложность доказательства этого утверждения кроется именно в большей **неосязаемости** социального капитала, но то же самое говорили и о человеческом капитале в сравнении с физическим, пока не были разработаны соответствующие системы оценок. Чтобы доказать, что группа, внутри которой существуют полная надежность и абсолютное доверие, способна сделать намного больше, чем группа, не обладающая данными качествами, приведем в пример работу обычного финского магазина.

Экономический эффект доверия

В Финляндии существует сеть датских магазинов «JYSK», которые есть и в России. Они продают недорогие товары домашнего обихода: мебель, постельное белье, подушки и одеяла, матрасы и портьеры,

занавеси и ковры и т. п. На огромной площади в 1000 м² магазина в Лахти работают на постоянной основе всего 5 человек: 4,5 ставки заняты четырьмя женщинами и одним мужчиной. Заведующая магазином владеет тремя иностранными языками, имеет специальное высшее образование и пятилетний опыт работы в Дании, на головном предприятии. Это важно, поскольку товарные накладные в компьютере могут быть как на датском, так и на английском языке. В магазине нет ни уборщиц, ни грузчиков, ни работников склада, хотя довольно часто работают практиканты, направляемые на работу учебными заведениями или бюро по трудоустройству.

Каждый понедельник в магазин поступает до 10—12 т груза, упакованного на поддонах (1,5 м x 2 м). Не существует никакой системы сверки и пересчета поступившего товара, сведения о котором передаются по электронной почте. Водителю автомобиля подписывается накладная на основании простого пересчета поддонов (от 10 до 20), а иногда и без оно. На это просто нет времени. За год было две ошибки, о которых заведующая сообщила на склад, и недостающий товар довели позже.

Продавцы и заведующая по возможности быстро распаковывают товар, раскладывают его в торговом зале и на складе, собирают образцы поступившей мебели, сортируют и выносят за пределы магазина ненужные упаковки и поддоны, наклеивают на ранее заказанные товары листочки с фамилией и адресом заказчика. Позднее за товаром придет на микроавтобусе частный предприниматель и заберет товар, чтобы развести его заказчикам. Для этого тоже не нужны ни товарно-транспортные накладные, ни расписки — наклеенных листочков достаточно. Месячный товарооборот Лахтинского филиала составляет около 116 тыс. евро (годовой оборот 1,4 млн).

Если бы в магазине не было доверия и честности взаимодействия, в том числе доверия к покупателям и клиентам, его штат пришлось бы увеличить как минимум в 3 раза, что привело бы к плачевным экономическим результатам. Снизилась бы зарплата работников, выросла бы цена товара, он бы стал менее доступным по цене для покупателей. Естественно, что в магазине существует высокий уровень технической оснащенности, особенно по разгрузке и перемещению товаров, электронный учет его движения, высокая интенсивность

труда, но главная составляющая экономической эффективности – это социально-психологический фактор доверия во взаимоотношениях сотрудников внутри магазина и в отношениях с внешними организациями и клиентами (108).

Р. Патнэм называет четыре основных фактора усугубления гражданского недуга и социального разобщения:

1. Удлинение рабочего времени и растущая нехватка времени и денег. Все меньше и меньше времени остается у людей на общение друг с другом.

2. Безудержный рост пригородов заставляет людей селиться вдали от родственников и друзей, что затрудняет контакты.

3. Телевидение и электронные СМИ поглощают досуг людей, оставляя все меньше времени на активные занятия и добровольческую деятельность.

4. «Генерационный сдвиг» от «гражданской сознательности» поколения Второй мировой войны к «эгоизму» последующих поколений.

Стремление людей к объединению, созданию общин обусловлено всеобщей выгодой. «Неспособность объединяться для общей выгоды совсем не обязательно означает невежество или неразумие», – отмечает Патнэм. Однако для общины настоящей трагедией стало то, что люди не могут объединиться ради общего дела. Если у людей нет стимула приумножать общее благо, то в результате страдают все, каждый оказывается в проигрыше (137, с. 203). «Доверие служит смазочным материалом для социальной жизни» (137, с. 80).

Исследователи считают, что социальный капитал – это способность индивидов распоряжаться ограниченными ресурсами на основании своего членства в определенной социальной сети или более широкой социальной структуре. Способность к накоплению социального капитала не является индивидуальной личностной характеристикой, она представляет собой особенность *той сети отношений*, которую выстраивает индивид. Таким образом, социальный капитал – это продукт включенности человека в социальную структуру. Подводя итог, можно дать следующее определение:

Социальный капитал – это такие отношения между членами общества, которые основаны на доверии и честности взаимодействия, а в социально-экономической жизни предполагают

равномерное распределение доходов, социальную подвижность, доступность образования и культуры.

Социальный капитал возникает в результате интенсивного общения индивидов в рамках разнообразных групп, сообществ и общин. Исследование Патнема в Италии интересно и для россиян, поскольку ученый пришел к выводу, что причины различий связаны прежде всего со сложившейся культурой **взаимоотношений** и степенью доверия людей друг другу, которые, в свою очередь, обусловлены тысячелетними различиями в традициях государственного управления. В России эти различия также имеют культурную основу, связанную с традициями власти.

Резюме

Мир человеческих отношений многообразен и изменчив. Для ориентации в нем человечество разработало систему понятий. В латинском языке существует не менее 15 разных слов, характеризующих разные виды отношений. В русском языке все варианты отношений определяются через прилагательные: социальные, деловые, дружеские, личные и другие.

Социальные отношения – отношения, в которые индивиды вступают как представители социальных классов, слоев населения или этносов, жителей той или иной местности, как специалисты в определенной области знания, то есть как носители безличных социальных ролей.

Деловые отношения – это межличностные отношения, которые имеют определенную цель и продолжаются так долго, как это необходимо для реализации поставленной одним, двумя и более участниками цели.

Личные/межличностные отношения – это близкие отношения между людьми, в которые они вступают как неповторимые личности. Чем сложнее формы социальной жизни общества, тем более дифференцированный характер носят отношения между людьми.

Отношения – это и процесс, и некий результат. Наши отношения устанавливаются с помощью *общения* и реализуются в его процессе, когда мы исполняем определенную социальную роль. **Социальная роль** – это стереотипная модель поведения, объективно заданная социальной позицией человека в системе общественных или личных отношений. Роль определяется: названием, статусом индивида,

выполняемой функцией в системе социальных отношений и ожиданиями окружающих.

В XX в. начались исследования человеческих отношений. Теория «человеческих отношений» была впервые сформулирована Э. Мейо после нескольких лет экспериментальной работы в начале 30-х гг.

К. Левин разработал методику наблюдений за поведенческими моделями, которые определяют стиль взаимоотношений – атмосферу жизни группы. Левин воссоздал демократическую, авторитарную и попустительскую атмосферу в экспериментальной ситуации. Он пришел к выводу: *стиль руководства* группой определяет взаимоотношения между людьми. При авторитарном руководстве формируются враждебные индивидуалистические отношения, а при демократическом – чувство «мы».

Отношения между людьми связаны с этапами социальной эволюции. В социологии новую периодизацию социально-экономического развития предложил Д. Белл. Он ввел понятия «традиционное» (аграрное), «индустриальное» и «постиндустриальное» общество.

Традиционное общество отличали чрезмерная воинственность правящих классов, строгая иерархичность в быту, патернализм в отношениях, повышенная эмоциональность, участие в эстетически оформленных ритуалах, которые были направлены на поддержку главного принципа феодального государства и традиционного общества – *иерархии* как основы правопорядка.

Отношения в индустриальном обществе связаны со всеобщим принципом рационализации, который присутствует в науке, культуре и в человеческих отношениях. **Рационализация** – поведение, при котором вступающие в контакт люди руководствуются мотивами делового сотрудничества и взаимной выгоды, пытаются абстрагироваться от собственных эмоций и впечатлений. Этические принципы отношений эпохи капитализма соотносили все деловые отношения по шкале «выгодно – невыгодно». Индустриальное общество сделало выгодными честность, любовь к труду, аккуратность.

Те же принципы разделяли все крупные капиталисты дореволюционной России. Они были «русскими протестантами» –

старообрядцами и опирались на абсолютное доверие друг к другу в старообрядческих общинах.

Теория социального обмена Дж. Хоманса имеет своим источником вполне определенный контекст – условия капиталистического общества и описывает отдельные аспекты диадического взаимодействия по типу рыночного обмена.

Незавершенность трансформации социально-экономических отношений периода индустриализации в СССР связана с сохранением в обществе иерархических отношений предыдущего этапа развития. Рационализация поведения и отношений в индустриальном обществе призвана привести людей к более высокому моральному уровню на иных, чем в традиционном обществе, основах, на осознании выгоды моральных качеств для повышения эффективности не только деловых отношений, но и всей производственной деятельности.

Отношения в постиндустриальном, или информационном, обществе связаны с приходом глобальной интеллектуальной революции. Общей тенденцией развития всей системы общественных и межличностных отношений стала их усиливающаяся рационализация и гармонизация. **Гармонизация отношений** – это процесс рационализации всех видов отношений в группе и обществе, которые предполагают доверие и честность взаимодействия, как в деловых, так и в личных отношениях внутри групп.

В начале 90-х гг. было разработано понятие «социальный капитал», которое связывает проблему человеческих отношений с экономической эффективностью общества. **Социальный капитал** – отношения между членами общества, которые основаны на доверии и честности взаимодействия, а в социально-экономической жизни предполагают равноправие и справедливость в распределении доходов, социальную подвижность, доступность образования и культуры.

Социальные структуры задаются человеческими отношениями; устойчивость, законченность структур обуславливаются их повторяемостью. Все действия людей подвержены влиянию структурных характеристик обществ. В то же время своими действиями мы способны изменить стиль взаимодействий и структурные характеристики общества.

Глава 10 Отношения близости и сотрудничества

Но горе одному, когда упадет, а другого нет, который поднял бы его.

Экклезиаст 4:10

Лучше блюдо зелени и при нем любовь, чем откормленный бык и при нем ненависть.

*Книга Притчей
Соломоновых 15:17*



Люди давно заметили, как важны позитивные отношения с другими для их собственного благополучия, а также благополучия своей группы и общества в целом. Человек в течение жизни устанавливает множество контактов с другими. Одни связи он

поддерживает всю жизнь, другие обрываются, едва начавшись, третьи его тяготят, но тем не менее он сохраняет их. Люди вступают в отношения между собой, даже не задумываясь о причинах, которые их к этому побуждают. Человек общается с другими, как дышит, – не замечая. Это связано с тем, что, по меткому выражению Аристотеля, человек – животное общественное, то есть живущее за счет постоянных контактов с другими людьми и испытывающее потребность в них. Что же заставляет человека искать общества, что влечет его к другим, почему он так разборчив при установлении близких отношений, особенно в выборе друзей, партнеров и спутника жизни? В самом широком смысле влечение к другим можно рассматривать как аттитюд, как позицию по отношению к окружающим, как социальное представление о необходимой близости. Потребность в человеческих отношениях социальные психологи объясняют с различных точек зрения, которые и будут рассмотрены в данной главе.

10.1. Отношения как потребность

10.1.1. Теория межличностных потребностей У. Шутца

В 1958 г. Уильям Шутц (W. Schutz) выпустил книгу «Фундаментальная ориентация межличностных отношений», где изложил свою теорию, сокращенно назвав ее FIRO. В основу теории был положен постулат З. Фрейда о том, что социальная жизнь человека predetermined опытом его детства. По мнению Шутца, межличностные потребности во многом аналогичны биологическим потребностям. Если биологические потребности регулируют отношения организма с физическим окружением, то межличностные устанавливают связь личности с ее окружением (8, с. 167). Существование теории раскрывается в четырех постулатах, которые основаны на следующей аксиоме: *Каждый человек испытывает три межличностные потребности: потребность в контроле/власти, потребность в любви/привязанности и потребность быть включенным в состав группы.*

Постулат 1. Если ребенок в детстве был лишен адекватных форм удовлетворения межличностных потребностей, он развивает свои формы адаптации, устанавливая отношения доступными ему способами. Сталкиваясь с равнодушием матери, ребенок пытается привлечь ее внимание плачем и криком, а позже плохим поведением в общественных местах, поскольку даже подзатыльник и наказание становятся для него свидетельством принадлежности к группе и удовлетворяют чувство: «я – не один, я с матерью». Первый постулат воспроизводит фундаментальное положение психоанализа об определяющей роли раннего детства в развитии личности. Отношения ребенка и родителей являются позитивными, если они насыщены контактами и полноценным общением. Они становятся негативными, если родители сводят общение с ребенком к минимуму, а по сути, игнорируют его. В последнем случае ребенок начинает сильно отставать в умственном развитии, становится тревожным и уязвимым.

В зависимости от опыта детства человек, став взрослым, может проявлять себя тремя способами в отношениях с другими.

А. Слабая интеграция в семье приводит к недостаточной социальности во взрослом возрасте: например, человек часто замыкается в себе, уклоняясь от участия в общественных делах, опаздывает на общие собрания или вообще их игнорирует.

Б. Чрезмерные эмоциональные связи в семье приводят к сверхсоциальности, когда человек требует постоянного внимания к себе, навязывает себя группе, избегает одиночества.

В. Идеальный тип отношений формируется адекватной интеграцией, которая во взрослом возрасте приводит к беспроblemным межличностным контактам. Такой человек хорошо себя чувствует наедине с собой и в группе.

Постулат 2. Каждый человек испытывает потребность в построении тесных эмоциональных связей с другими людьми – потребность нравиться другим людям и быть любимым. Отношения ребенка с родителями могут быть теплыми или холодными. В зависимости от этого Шутц выделяет три формы поведения. Неадекватное отношение родителей приводит или к недостаточно личностному либо сверхличностному поведению, когда человек или избегает тесных личных эмоциональных связей, или, наоборот, стремится к чрезмерной эмоциональности в отношениях, поглощая время и эмоции партнера, заполняя и подменяя собой любые контакты. И то и другое поведение объясняется тревожностью и неуверенностью индивида в том, что он может быть любимым и способен нравиться.

И только достаточность эмоциональных контактов в раннем детстве позволяет сформироваться уверенности человека в себе.

Постулат 3 касается совместимости. Его определение дано на уровне здравого смысла: «две личности совместимы, если они могут вместе работать в гармонии». Шутц предложил три возможных типа совместимости и разработал способы их измерения. Первый тип совместимости основан на взаимном обмене, когда личности обмениваются адекватными, но неравными формами поведения. Второй тип – иницирующая совместимость, когда одна сторона стремится к доминированию (контролю), а другая согласна с этим и изъявляет согласие подчиняться. Третий тип – реципрокная (взаимная, обоюдная) совместимость, которая означает, что потребность в контроле, любви и включенности одного индивида полностью соответствуют потребностям другого, участвующего во взаимодействии. Так или иначе, вопрос заключается в проверке совместимости на практике. Особенно хорошо она видна при проведении совместных работ, например ремонта в квартире, когда

обычный порядок нарушается и нужно действовать сообща, чтобы его опять достичь.

Постулат 4 относится к групповому развитию. Шутц считает, что каждая группа в своем становлении проходит последовательно этапы включения, контроля и любви. Формирование группы, по его мнению, начинается именно с вопроса включенности – остаться в данной группе или выйти из нее. Затем происходит переход к фазе контроля, то есть к распределению власти и ответственности. В третьей фазе решается вопрос эмоциональной интеграции (8, с. 168—173).

Применение теории Шутца особенно уместно при анализе малых групп, связанных эмоционально, например семьи, дружеской компании. Основное ее значение определяется вниманием к особенностям поведения людей, которые предопределяются опытом, полученным ими в детстве. Этот опыт продолжает воздействовать на все контакты человека в продолжение жизни, как в личных, так и в общественных и деловых отношениях.

10.1.2. Исследования аффилиации

Сравнительно новым направлением в исследовании позитивных отношений является аффилиация. В английском языке слово «affiliate» означает «вступать в союз». В современной социальной психологии аффилиация стала самостоятельным понятием.

Аффилиация – это стремление искать общества других, вне зависимости от того, какие чувства к ним испытываешь.

Один из важных вопросов аффилиации – мотивы вступления людей в разнообразные отношения сотрудничества. Так, психологи проводили опросы с целью выяснения, в каком случае опрашиваемые хотели бы остаться наедине с собой, а в каком искали бы общества других. Оказалось, что стремление к общению больше стремления к одиночеству в двух случаях: 1) когда складываются приятные, доставляющие удовольствие обстоятельства; 2) когда становится страшно и тревожно в ситуациях угрозы. Если же человек нервничает, напряжен и оказался в неприятном положении, он стремится остаться один, чтобы разобраться в сложной проблеме и принять важное решение (139, с. 373).

Дальнейшие исследования психологов показали, что люди стремятся к обществу других по следующим причинам.

1. *Социальное сравнение.* Согласно С. Шехтеру (S. Schachter, 1959) человек, оказываясь в сложной и незнакомой ситуации (перспектива подвергнуться электрошоку), стремится к общению с «товарищами по несчастью», чтобы сравнить свою реакцию с чувствами и мыслями других. Он задает себе вопросы «Не слишком ли я волнуюсь?», «Нужно ли так нервничать?», «Неужели боюсь только я один?» Как заключил Шехтер, «страдание любит не любое общество, оно любит только общество страдающих» (139, с. 375).

2. *Редукция тревоги.* В сложных ситуациях люди стремятся снизить собственную тревогу, общаясь с теми, кто более спокоен, чтобы таким образом убедиться в том, что дело не так плохо, как им кажется. В большом количестве исследований нашел подтверждение следующий факт, знакомый всем из повседневной жизни: в угрожающих и подавляющих обстоятельствах человек старается обратиться к людям, которые могут оказать ему поддержку, утешить и найти успокаивающие аргументы, снизить уровень его тревоги.

3. *Социальная поддержка и редукция стресса.* Социальная поддержка – это чувство, что другие тебя поддерживают. Она играет большую роль в жизни человека, поскольку эволюционно связана с условиями выживания. Социальная поддержка – сложное социальное действие, производимое людьми. В ней принято выделять как минимум четыре стороны: эмоциональную (тебя любят, высоко ценят и заботятся о тебе), оценочную (в ответ на вопрос, правильно ли я делаю), информационную (как воспринимать явления) и инструментальную (получение конкретной помощи). Особенно важна эмоциональная сторона социальной поддержки, поскольку в условиях стресса важны не столько рациональные действия, сколько положительные эмоции, под воздействием которых стресс снижается.

4. *Поиск информации.* Человек, находясь в тревожном состоянии, склонен искать информацию, которая помогла бы его устранить. Как правило, ищут человека, хорошо знакомого с предметом тревоги, чтобы получить от него информацию, которая бы помогла прийти к определенному решению. Так, по свидетельству исследователей, люди в больнице перед операцией предпочитают провести вечер с человеком, который такую же операцию перенес, то есть с тем, кто обладает реальной информацией о процессе и результатах.

5. *Положительная стимуляция.* Нередко в результате интересного живого общения у человека возникают новые мысли, чувства, желание действовать. Следовательно, сам факт общения способен не только породить новые отношения между людьми, но и стимулировать их дальнейшую деятельность. Поэтому, пребывая в хорошем настроении, люди ищут общения с другими, теми, кто способен разделить их чувства, поддержать состояние бодрости и хорошего самочувствия, которое усиливается от взаимодействия с другими. Аффiliation связана со стремлением избежать одиночества (139, с. 374—377).

Одиночество – это совокупность эмоций, возникающих в ответ на ощущаемый дефицит в количестве и качестве социальных связей.

Психологи Ф. Шейвер и К. Рубинштейн (P. Shaver, C. Rubinstein, 1980) определяют одиночество как совокупность четырех комплексов и переживаний: 1) *отчаяние* – ощущение паники, ужаса, беспомощности и покинутости; 2) *депрессия* – чувство горя, подавленности, опустошенности, жалости к себе и отчужденности; 3) *невыносимая скука* – чувство неловкости, нетерпения, отсутствие интересного дела, невозможности сосредоточиться; 4) *нелюбовь к себе* – ощущение собственной непривлекательности, глупости и ожидание опасности. Одиночество больше распространено среди людей, которые живут одни, без удовлетворяющих их связей и близких отношений. Современные нам люди, представители индивидуалистических культур, особенно подвержены чувству одиночества, которое заставляет их прибегать к психотерапевтической помощи (139, с. 379).

Таким образом, для того чтобы вести нормальную повседневную жизнь, нам нужна поддержка окружающих. Ее величина зависит от того, насколько сильной она была в детстве, так как сформированное в детстве убеждение в собственной значимости и привлекательности для родных остается с нами на всю жизнь и вооружает против возможного одиночества. Чтобы человек был сильным, ему нужна искренняя любовь его близких.

10.1.3. Сеть отношений

Каждый человек в своей жизни строит отношения, которые социологи и социальные психологи называют сетью. Социологические исследования показывают, что феномен построения сети отношений характерен для всех народов, живущих на Земле. Только что родившийся человек сразу же оказывается встроенным в сеть

отношений своих близких родственников. Он стремится и сам установить контакт, прежде всего с матерью или с человеком, который за ним ухаживает. В знаменитом эксперименте было продемонстрировано: когда мать, наклоняясь к младенцу, не улыбается ему в течение какого-то времени, младенец вначале пытается улыбаться ей сам, побуждая к контакту, а в случае отсутствия ответа начинает горько плакать. Испытывая потребность в позитивных связях с другими, человек в течение жизни выстраивает собственные сети взаимоотношений. Согласно Б. Веллману (B. Wellman, 1988), для построения сети используются четыре сектора: вначале это близкие и дальние родственники, соседи, а затем друзья и коллеги по работе.

В финско-российском исследовании А.-М. Кастрен (A.-M. Castren, 2001) сравнивались сети отношений в семьях школьных учителей Хельсинки и Санкт-Петербурга. И те и другие семьи строили свои связи так, как их представил Веллман, однако в случае российской семьи в сетях взаимодействия присутствовали не только эмоционально близкие люди, друзья и родственники, но и так называемые социально полезные – те, кто мог в случае необходимости помочь преодолеть разные бюрократические преграды. Кастрен, а вслед за ней и другие финские исследователи обозначили такие связи русским словом «блат». Мы называем это явление «полезными связями», которыми люди в нашей стране обзаводятся на всякий случай. Это очень давняя традиция еще дореволюционной России, следование которой приводит к тому, что у должностных лиц связей оказывается намного больше, чем у всех остальных, а в праздничные дни они принимают поздравления и подарки, искренность которых вызывает большие сомнения. К таким социально полезным людям относятся работники правоохранительных органов и медицинских учреждений, представители власти и чиновники, а в советские времена – работники торговли и аптечной сети, имевшие доступ к дефициту.

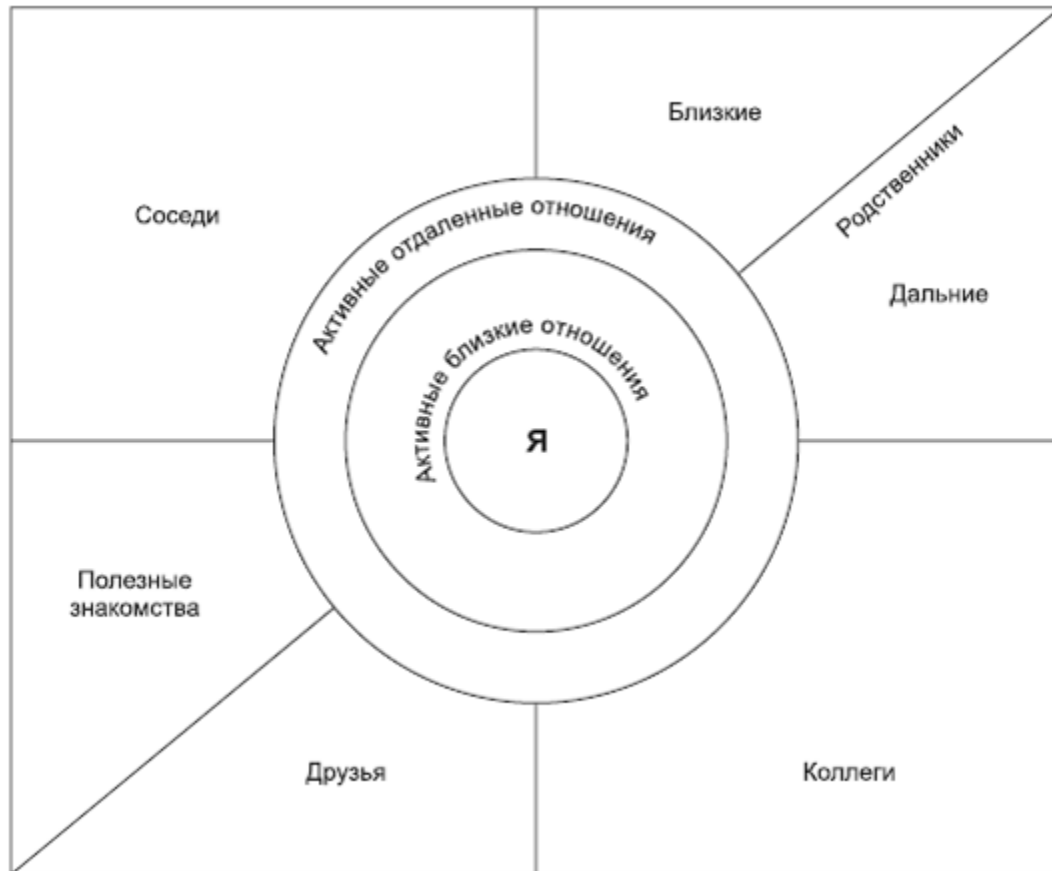


Рис. 10.1. Социальная сеть отношений личности.

Устанавливая такие отношения, люди стремятся обеспечить себе нормальные условия жизни, поскольку предлагаемые им условия жизни носят ненормальный характер, основанный на старом принципе, который М. Е. Салтыков-Щедрин назвал «держать и не пущать». В нашей жизни все еще очень много таких правил и установлений, которые затрудняют социальное взаимодействие и сдерживают нормальное развитие общества, делая жизнь сложнее и неудобнее. Поэтому к схеме Веллмана мы вынуждены были в секторе «друзья» добавить подсектор социально полезных знакомств. В настоящее время этот подсектор заметно сократился. Но только тогда, когда большие и маленькие чиновники в многочисленных бюрократических учреждениях начнут обращаться к нам с фразой: «Чем я могу вам помочь?» и приветствовать нас улыбкой, устанавливающей **отношения равенства и партнерства**, когда сократятся искусственные преграды и придуманные для «сравнительно честного отъема денег» инструкции, можно будет

говорить о реальном продвижении к **рационализации** деловых отношений в обществе.

Таким образом, рационализация деловых и общественных отношений является одним из важнейших факторов в формировании *социального капитала* страны. Отказ от средневековых взаимоотношений и способов взаимодействия, которые приводят к коррупции на всех уровнях, будет способствовать оздоровлению социальной жизни и устранению напряжения, забирающего силы и время людей сегодня. Параллельно этому процессу необходимо ужесточение контроля над действиями должностных лиц, но не со стороны очередных чиновничьих структур, а со стороны общества путем создания добровольных групп интересов, которые поставят своей главной задачей отслеживание соблюдения правил и законов. Без такой инициативы со стороны народа, которая бы получила должное развитие, трудно говорить о гражданском обществе в России. Не может эффективно функционировать общество и в таких условиях, когда «закон что дышло – куда повернул, туда и вышло».

10.2. Близкие отношения

Люди нуждаются в близости и ищут близких отношений с другими всю свою жизнь, потому что одиночество, недостаток общения порождают чувство большого дискомфорта, ухудшают состояние здоровья. Значимость близких отношений неоднократно становилась предметом исследований в разных странах. В работе Л. Беркмана и С. Сума (L. Berkman, S. Syme, 1979) изучалось влияние близости на здоровье. Группа испытуемых была предварительно опрошена в 1965 г, а через 9 лет ученые проанализировали смертность в группе. Оказалось, что те, кто умер, были социально изолированы, у них не было близких контактов с родственниками и друзьями, они не были членами церковных общин, в которых поддерживаются тесные взаимосвязи. Выяснилось, что для женщин большую роль играют активные отношения с друзьями и родственниками, а большинство умерших мужчин не были женаты. Таким образом, уровень смертности напрямую обусловлен наличием или отсутствием близких отношений (139, с. 379).

К близким отношениям относятся привязанность, дружба и любовь, но важны и менее близкие отношения приязни, доброжелательности, добрососедства, другие позитивные контакты

между людьми, потому что от них зависит наше ежедневное настроение и самочувствие. Большинству людей присуще стремление нравиться другим, поэтому на косметику, одежду и украшения тратятся огромные средства. Исследования в социальной психологии развития показали, что все формы выражения привязанности, дружбы и любви формируются на самых ранних этапах детства. Любви и дружбе нас учат те отношения, которые связывали нас с родителями и близкими в первые годы жизни.

10.2.1. Отношения привязанности

Наиболее авторитетным изучением привязанности, получившим подтверждение в международных исследованиях, считается работа Мэри Эйнсворт в 1978—1992 гг., основанная на теории Дж. Боулби.

Привязанность – это специфическая положительная связь, образующаяся между людьми, которая выражается в желании находиться в физической близости к предмету привязанности.

В данном исследовании Эйнсворт и ее студенты наблюдали малышей и их матерей в домашних условиях в течение первого года жизни, проводя в их домах примерно 4 часа каждые 3 недели. Когда младенцам было 12 месяцев, Эйнсворт решила посмотреть, как они поведут себя в новой обстановке; с этой целью она привела матерей с детьми в игровую комнату Университета Джона Хопкинса. Ее особенно интересовало, как малыши будут использовать мать в качестве отправной точки для изучения мира и как они прореагируют на две короткие разлуки с ней. Во время первого разлучения мать оставляла малыша с незнакомым человеком (приветливой аспиранткой); во время второго малыш оставался в одиночестве. Каждое разлучение длилось 3 минуты, но прекращалось, если малыш проявлял слишком сильное беспокойство. Вся процедура, продолжавшаяся 20 минут, была названа «незнакомой ситуацией». Эйнсворт и ее коллеги выделили следующие три паттерна поведения.

Паттерн А – *тревога/избегание*. Такие дети не проявляют сильного огорчения от разлуки с матерью и не особенно стремятся к взаимодействию с ней в стадии воссоединения. В исследовании таких «независимых» детей оказалось 20 %.

Паттерн Б – *надежная привязанность*. Эти дети активно ищут привязанности с матерью и взаимодействия с ней. В ее присутствии они уверенно перемещаются и исследуют окружение; могут

демонстрировать огорчение при ее уходе и радостно приветствуют ее возвращение. Таких детей оказалось 70 %.

Паттерн В – *тревога/амбивалентность*. Дети огорчаются при разлуке с матерью и в то же время отказываются от контакта с ней после ее возвращения, проявляя иногда признаки раздражения. Детей такого типа было обнаружено 10 % (139, с. 75).

Анализ полученного в ходе исследования материала подтвердил предположение Эйнсворт о том, что поведение малышей определено поведением их матерей.

Дети с паттерном А: тревожные, избегающие младенцы выглядели достаточно независимыми в «незнакомой ситуации». Оказавшись в игровой комнате, они сразу же начинали изучать игрушки. Во время своих исследований они не использовали мать в качестве отправной точки в том смысле, что не подходили к ней время от времени. Они ее просто не замечали. Когда мать покидала комнату, они не проявляли беспокойства и не искали близости с ней, когда она возвращалась. Если она пыталась взять их на руки, они старались этого избежать, вырываясь из ее объятий или отводя взгляд.

Наблюдая за их избегающим поведением, Эйнсворт предположила, что они испытывают определенные эмоциональные трудности. Их отчужденность напоминала таковую у детей, которые пережили травмирующую разлуку. По результатам домашних наблюдений матери оценивались как относительно несензитивные, вмещающиеся и отвергающие. То есть матери игнорировали потребности детей, навязывали свои решения и отвергали их просьбы. Такие малыши часто казались неуверенными в себе, хотя некоторые из них были дома очень независимыми, многие тревожились по поводу местонахождения матери и громко плакали, когда мать уходила из комнаты.

Таким образом, общая интерпретация Эйнсворт сводится к следующему: когда эти дети попадали в «незнакомую ситуацию», они опасались, что не смогут найти у своей матери поддержки, и потому реагировали в оборонительном ключе. Они избирали безразличную, сдержанную манеру поведения, чтобы защитить себя. Их так часто отвергали в прошлом, что они пытались забыть о своей потребности в матери, дабы избежать новых разочарований. А когда мать возвращалась после эпизодов разлучения, они отказывались на нее

смотреть, как бы отрицая какие-либо чувства к ней. Они вели себя так, как будто говорили: «Кто ты? Должен ли я признавать ту, которая не поможет мне, когда мне это будет нужно?».

Дети с паттерном Б: надежно привязанные младенцы после прихода в игровую комнату с матерью начинали использовать ее в качестве отправной точки для своих исследований. Но когда мать покидала комнату, их познавательная игра шла на убыль и иногда они проявляли заметную обеспокоенность. По возвращении матери они активно ее приветствовали и некоторое время оставались рядом с ней. Как только к ним опять возвращалась уверенность, они с готовностью возобновляли свое исследование окружающей обстановки.

Когда Эйнсворт изучила записи наблюдений за этими детьми, сделанные ранее у них дома, то обнаружила, что их матери, как правило, оценивались как сензитивные и быстро реагирующие на плач и другие сигналы малышей. Матери всегда были доступны и делились своей любовью, когда малыши нуждались в утешении. Малыши, со своей стороны, плакали дома очень редко и использовали мать в качестве отправной точки своих домашних исследований.

Эйнсворт полагает, что эти младенцы демонстрировали здоровый паттерн привязанности. Постоянная отзывчивость матери породила доверие к ней как к своему защитнику; одно ее присутствие в «незнакомой ситуации» придавало им смелости, чтобы активно исследовать окружающую обстановку. В то же время их реакции на ее уход и возвращение в этой новой среде свидетельствовали о сильной потребности в близости к ней – потребности, которая имела огромную жизненную ценность на протяжении всей человеческой эволюции. При исследованиях методом выборки по всем Соединенным Штатам было установлено, что этот паттерн характерен для 65—70 % годовалых малышей.

Дети с паттерном В: неуверенные, амбивалентные младенцы в «незнакомой ситуации» держались настолько близко к матери и так беспокоились по поводу ее местонахождения, что практически не занимались исследованиями. Они приходили в крайнее волнение, когда мать покидала комнату, и проявляли заметную амбивалентность по отношению к ней, когда она возвращалась. Они то тянулись к ней, то сердито отталкивали ее.

У себя дома их матери, как правило, обращались со своими малышами в непоследовательной манере. Иногда они бывали ласковыми и отзывчивыми, а иногда нет. Эта непоследовательность, очевидно, оставляла малышей в неуверенности относительно того, будет ли их мама рядом, когда они будут в ней нуждаться. В результате они обычно хотели, чтобы мать была поблизости, – желание, которое сильно возрастало в «незнакомой ситуации». Малыши очень расстраивались, когда мать покидала игровую комнату, и настойчиво пытались восстановить контакт с ней, когда она возвращалась, хотя при этом также изливали на нее свой гнев. Амбивалентный паттерн иногда называют «сопротивлением», поскольку дети не только отчаянно добиваются контакта, но и сопротивляются ему. Этот паттерн характеризует 10—15% годовалых детей в выборках по США (12, с. 359—361).

Выявленные в «незнакомой ситуации» фундаментальные различия среди детей, по-видимому, должны как-то сказываться и на их будущем поведении. Дж. Боулби полагал, что оборонительное поведение детей с паттерном А может стать фиксированной и всеохватывающей частью личности. Ребенок превращается в излишне самонадеянного и отчужденного взрослого, в человека, который не сможет никогда «открыть забрало» и поверить другим настолько, чтобы установить с ними тесные отношения.

Исследования показали, что младенцы, классифицируемые как надежно привязанные в «незнакомой ситуации», продолжали вести себя иначе, чем другие дети, на протяжении всего периода детства вплоть до 15 лет (предельный изученный возраст). При выполнении когнитивных задач надежно привязанные дети отличались большим упорством и верой в собственные силы. В социальной обстановке, например в летних лагерях, они получали более высокие баллы по таким качествам, как дружелюбие и лидерство. Эти данные подтверждают предположение М. Эйнсворт, что надежно привязанные младенцы демонстрируют наиболее здоровую модель развития. Дальнейшее изучение показало, что дети с паттерном Б имеют преимущества в социальном плане, они демонстрировали более высокие показатели когнитивного развития, игровой деятельности, исследовательских навыков и стремились к обучению, что подтвердило теоретическое представление о том, что условие

безопасности является решающим моментом для последующего развития.

Работа Эйнсворт инициировала интерес к тому, какие типы привязанности характерны для взрослых и какие виды поведения они в связи с этим демонстрируют. Исследователи предполагали, что стиль привязанности, приобретенный в детстве, оказывается своеобразной действующей моделью, распространяясь на все виды отношений. Действительно, исследование С. Хазан (S. Hazan) и Ф. Шейвера (1994) показало, что выявленные типы привязанности обнаруживаются у взрослых мужчин и женщин. Их попросили выбрать одно из трех суждений, приведенных ниже в табл. 10.1.

Таблица 10.1. Определение типа привязанности.

Тип привязанности	Процент	Описание поведения
Б Устойчивый тип	56 %	Мне относительно легко сблизиться с другими людьми, удобно чувствовать свою зависимость от них и их зависимость от меня. Я редко тревожусь о том, что меня покинут, или о том, что я с кем-то чересчур близок.

Тип привязанности	Процент	Описание поведения
А Замкнутый тип	25 %	Мне сложно сблизиться с людьми, мне трудно полностью им доверять, трудно позволять себе зависеть от них. Я нервничаю, когда у меня устанавливаются с кем-либо близкие отношения, и часто, когда мои партнеры в любви хотят быть ближе, у меня это вызывает дискомфорт.
В Тревожный тип	19 %	Я считаю, что другие не хотят сблизиться со мной так, как я бы хотел. Я часто тревожусь, что мой партнер на самом деле не любит меня или не захочет остаться со мной. Я хочу полностью слиться с другим человеком, и это желание порой отпугивает людей.

Испытуемых просили выбрать то описание, которое ближе всего соответствует их переживаниям в период романтических отношений. Кроме того, их спрашивали и о существующих у них отношениях на момент опроса. Исследования показали такое же разделение на три группы, как и в работе Эйнсворт, причем наиболее распространенный тип – устойчивая привязанность. Все это заставляет нас предполагать наличие связи между первым опытом, полученным в детстве, и поведением уже во взрослом возрасте (12, с. 360). Одна из важных задач для российских психологов – проведение эксперимента «незнакомая ситуация» Эйнсворт для определения уровня и качества привязанности у российских детей, так как именно в первый год

жизни маленького человека формируется базовое доверие к окружающему миру. Тип детской привязанности закладывает фундамент будущих взаимоотношений взрослой личности с окружающим миром. Не менее важен и опрос в целях определения типа привязанности у взрослых, который даст возможность лучше сориентироваться в социальных проблемах, свойственных России на этапе трансформации общества.

10.2.2. Дружба

У большинства людей есть друзья, с которыми они могут разделить хорошее настроение и радость, а также беспокойство и тревогу. Мы ищем и устанавливаем дружеские связи, в основе которых лежит **доверие** к партнеру. В отношениях дружбы мы также рассчитываем на поддержку и помощь, на то, что нас не подведут, будут блюсти наши интересы в разных ситуациях. Согласно теории, разработанной Дж. Тибо и Г. Келли, главным условием устойчивых отношений является взаимная привлекательность. Если мы знаем, что кому-то нравимся, то относимся к этому человеку тоже с симпатией.

Дружба характеризуется наличием определенных норм и правил. Согласно исследованиям М. Аргайла и М. Хендерсона (M. Argyle, M. Henderson; 1985):

Правила дружбы – это разделяемые с другими мнения и убеждения относительно того, что должно делать и чего делать нельзя.

Авторы называют следующие наиболее важные правила дружбы:

- добровольно помогать, когда это нужно;
- уважать личную жизнь друга;
- сохранять конфиденциальность, то есть не разглашать информацию о друге;
- доверять друг другу;
- защищать интересы друга в его отсутствие;
- не критиковать друг друга при посторонних.

Исследование английских авторов показало, что нарушение этих правил приводит к разрыву дружбы. Но чаще всего дружеские связи рушатся по причине ревности или критического отношения к другим контактам друга (139, с. 385).

В начале 90-х гг. американский ученый М. Кнэпп (M. Knapp) разработал коммуникационную модель развития и ухудшения отношений. По его мнению, аффилиация может меняться как в сторону увеличения, так и снижения. Модель включает 10 этапов развития взаимодействия. Первые пять этапов связаны с нарастающей близостью и включают в себя поступательное **развитие отношений**:

1) *вступление* – период вступления в контакт и первичного узнавания;

2) *экспериментирование* – партнеры узнают друг друга; апробируют общие темы и темы, которых следует избегать, выявляя ценности и отношение к разным вещам;

3) *интенсификация* – отношения усиливаются и предполагают большее раскрытие, основанное на доверии;

4) *интеграция* – партнеры начинают разделять друг с другом разные аспекты своей профессиональной и личной жизни, включая «парную» идентичность;

5) *объединение* – публично объявляется, что обязательства взяты и контракт заключен. В любовных отношениях это этап объявления помолвки и вступления в официальный брак.

На каждом этапе развитие взаимных отношений может замедляться, приостанавливаться, стабилизироваться или замирать. В обыденной жизни мы называем первый этап простым знакомством. После этапа экспериментирования такие отношения уже переходят в приятельские. На этапе интенсификации возникает дружба, которая на этапе интеграции приводит к тесному взаимодействию, сотрудничеству и совместной деятельности. Объединение предполагает союзнические отношения в любых ситуациях.

М. Кнэпп описал стадии **распада отношений**:

1) *дифференциация* – желание сотрудничать и внимание к чувствам другого человека ослабевают;

2) *ограничение* – контакты становятся более редкими и требуют предварительного согласования, появляется скука;

3) *стагнация* – отношения больше не вызывают интереса и ограничиваются случайными встречами в общественных местах;

4) *избегание* – контакты сознательно ограничиваются определенными рамками, которые переходить уже не следует;

5) *прекращение* – контакты ограничиваются в лучшем случае формальным приветствием.

Модель Кнэппа представляет интерес постольку, поскольку дает понимание роли общения для развития отношений и выявляет содержательный аспект коммуникативных стратегий. Отношения развиваются от выказывания симпатии на уровне улыбок **до самораскрытия** как наиболее сильной из имеющихся моделей поведения, которые ведут не просто к сотрудничеству, но к желанию вступить в союз, то есть к аффилиации.

Организуя сеть отношений, каждый человек стремится к установлению дружеских связей, причем его мотивация была ясна еще древним мыслителям. Так, Сенека утверждал, что «дружба – сильнейшее противоядие от всех напастей», говоря о возможности разделить с другим различные аспекты общественной и личной жизни. Особенно важна дружба в ситуациях тревоги и стресса, когда мы обращаемся к друзьям за поддержкой.

Социальная поддержка – это чувство, что тебя поддерживают другие.

Эмоциональная поддержка оказывается особенно действенной, потому что человек в состоянии стресса способен разговаривать только с теми, кто его принимает, на кого можно выплеснуть отрицательные эмоции без риска быть отвергнутым и непонятым. Дружба помогает вернуть уверенность в себе. Многочисленные исследования показали, что люди с ослабленными социальными связями, лишенные социальной поддержки в виде дружеского участия, имеют больше проблем со здоровьем, их мучает бессонница, головные боли, потеря веса или излишняя полнота. Это дало основание С. Коэну и Г. Хоbermanу (S. Cohen, H. Hoberman) выдвинуть тезис о **буферном эффекте социальной поддержки**, который заключается в том, что люди, имеющие сильную социальную поддержку, менее подвержены воздействию стрессовых ситуаций. Буферный эффект получил экспериментальное подтверждение: испытуемые лучше справлялись с заданием, требующим умственного напряжения, если им говорили, что они могут обратиться за помощью к экспериментатору, хотя они помощи так и не попросили (139, с. 378).

Фундаментальная потребность в обществе других заставляет каждого человека строить собственную сеть взаимодействия, в которой дружеские связи исполняют роль амортизатора негативных влияний. Но следует помнить и о том, что хорошие отношения можно создать только тогда, когда этому уделяется достаточно *времени*, то есть дружба, так же как и любовь, требует развитой коммуникации, которая в английском языке понимается как связь и общение.

10.2.3. Любовь

Человек чувствует себя полностью счастливым только тогда, когда он любит и ему отвечают взаимностью. Это подтверждается и многочисленными исследованиями, согласно которым наличие тесных,

проверенных временем взаимоотношений повышает жизнеспособность индивида. В поисках таких взаимоотношений мы готовы провести половину жизни. Можно рассмотреть любовь как зарождение, развитие и укрепление чувства по той же схеме, по которой Кнэпп рассматривал дружбу. Большинство начальных проявлений будущей любви будут такими же. Но можно посмотреть и с другой стороны – при каких условиях любовь возникнет вероятнее всего? Для этого нужны следующие условия:

Доступность. Известно, что большая часть дружеских связей и даже будущих браков закладывается в школьные и студенческие годы. Мы склонны больше доверять тем, кто находится рядом с нами; наши школьные друзья и соседи, товарищи по студенческой группе и коллеги – вот те люди, среди которых мы ищем себе партнеров. За тридцать лет любимого человека ищут больше в сказках, чем в реальной жизни. Правда, сегодня ситуация несколько меняется. Люди знакомятся в Интернете, поддерживают долговременные связи, живя в разных странах, и даже в результате женятся. Самое удивительное заключается в том, что пары, образованные в виртуальном пространстве, уживаются друг с другом.

Приязнь между людьми может возникнуть спонтанно, и уже при первой встрече у пары формируются впечатления, которые являются ключевыми для дальнейшего развития отношений. В основном это *эмоциональные впечатления*, которые люди формулируют в терминах «нравится/не нравится». Большинство из них основано на наблюдении за невербальным поведением партнера.

Сходство, которое обнаруживается в начале знакомства. Если людям нравятся одни и те же фильмы, книги, музыка, телепередачи, мультфильмы и виды спорта, то они испытывают чувство удовлетворения и готовы к продолжению контактов. Причем люди стремятся найти как можно больше точек соприкосновения, а любое несходство порождает разочарование. Оно либо приведет к прекращению контакта, либо будет преодолено другими, более важными общими интересами.

Взаимность. Если я нравлюсь кому-либо, то этот человек мне нравится тоже. Взаимное расположение рождает доверие, которое развивается по мере укрепления контактов. Если мы знаем, что кто-то

считает нас привлекательными в каком-либо плане, то испытываем к такому человеку интерес.

Возраст любви. «Пора пришла, она влюбилась», – гениальная фраза А. Пушкина говорит о спонтанности, но одновременно и о душевной зрелости, готовности к любовному чувству. Еще одна формула Пушкина – «любви все возрасты покорны» – находит свое подтверждение в жизни. Первое сильное чувство может прийти и в 11—12, и после 50 лет. Особая готовность к любви, когда «приходит пора», связана с личными качествами человека и особенностями его жизненного пути.

Спонтанность. «Любовь нечаянно нагрянет, когда ее совсем не ждешь». По результатам многочисленных исследований американских психологов, мужчины более влюбчивы, чем женщины, они медленнее выходят из состояния влюбленности и менее склонны разрывать отношения, которые считают серьезными. Однако женщины эмоционально глубже и сильнее вовлечены в любовные отношения.

Открытость. В отношениях любви важна открытость. Самораскрытие является одной из самых больших ценностей в жизни. Если человек настолько доверяет другому, что готов к самораскрытию, значит, достигнута высшая точка взаимоотношений. Это касается тех случаев, когда самораскрытие носит обоюдный характер.

Честность взаимодействия. Любовь требует абсолютной честности. Ложь, обман и интриги убивают любовь, потому что нет ничего неприятнее, чем обнаружить обман любимого человека. Обман разрушает доверие и приводит к угасанию самого большого чувства. Э. Аронсон считает, что когда взаимоотношения достигают высокой степени интимности, необычайно важной становится достоверность – наша способность отказаться от попыток произвести хорошее впечатление и начать раскрываться перед другим, даже если это и не всегда приятно. Когда два человека действительно любят друг друга и при этом имеют возможность свободно выражать свои чувства, как положительные, так и отрицательные, их связь становится намного более длительной, волнующей и плодотворной, чем в тех случаях, когда партнеры все время «чудесно» относятся друг к другу (10, с. 558).

Вариации любви. Выделяют любовь-страсть, любовь-дружбу, любовь-привязанность.

Любовь-страсть – это состояние интенсивного стремления к союзу с другим индивидом, непреодолимого желания соединиться с любимым человеком, которое обычно характеризуется одержимостью, неотступными мыслями о партнере, его идеализацией, желанием познать его и быть познанным им (139, с. 395). На некоторых людей любовь обрушивается как «солнечный удар», которому невозможно противостоять, поскольку находящийся под влиянием сильных эмоций человек не способен разумно мыслить и трезво оценивать свое состояние. Если любовь обоюдная, она приносит наивысшую радость, если нет – приводит в состояние отчаяния. Стендаль первым попытался разобраться в любовных чувствах с научной точки зрения в своем трактате «О любви». В главе «Зальцбургская ветка» особое внимание он уделяет паузе в общении влюбленных. Именно во время паузы происходит «кристаллизация чувств», которая является основным условием созревания любви.

Современные исследователи выдвинули многочисленные теории любви, но в каждой из них присутствуют слабо измеряемые параметры, такие как страсть, интимность (близость), преданность, привязанность, забота. Единственный факт, который здесь можно констатировать, – никакая страсть не может быть вечной, а любовь-страсть длится от нескольких месяцев до двух лет.

Исследователи отмечают также, что напряжение эмоций возрастает в связи с опасностью. Физиологическое возбуждение (катание на американских горках, физические упражнения, опасный переход по узкому мосту над пропастью) усиливает романтическую реакцию. Вместе с тем замечено, что чувство опасности, повышая сексуальное напряжение, рождает отношения, которые редко бывают долговечными.

Любовь-дружба часто приходит на смену угасающей любви-страсти. Она связана с чувством привязанности и нежности, с возникновением общих ценностей и интересов. Поскольку в результате страстной любви нередко появляются дети, то ее угасание и переход в любовь-дружбу способствует выживанию детей, так как родители меньше поглощены друг другом.

Любовь-привязанность сходна в своих проявлениях с любовью-дружбой и связана с долговременными супружескими отношениями.

Участившиеся разводы, большая требовательность к партнерам, проблемы одиночества поставили перед учеными вопрос о долговечности и надежности браков, их отрицательных и положительных сторонах. В результате огромного количества исследований в Западной Европе и США ученые пришли к однозначным выводам: женатые мужчины и замужние женщины более счастливы, чем те, кто никогда не состоял в браке, разведен или расстался с любимым человеком.

Более важный вопрос – качество супружеских отношений. Неудачный брак чаще вызывает депрессию у женщин, чем у мужчин, но женщины в своем абсолютном большинстве стремятся к брачным отношениям, хотя и могут это тщательно скрывать даже от самих себя. Неудачными бывают браки с ворчливыми, всем недовольными людьми и унылыми пессимистами.

10.2.4. Аттракция

Каким же образом возникает симпатия, на основе которой рождается любовь? Социальные психологи называют чувство симпатии термином «аттракция».

Аттракция – это способность привлекать и притягивать других людей в процессе восприятия человеком человека.

Р. Чалдини на основании многочисленных исследований перечисляет следующие основные факторы, которые вызывают аттракцию:

1. *Физическая привлекательность.* Исследования показали, что люди бессознательно приписывают индивидам, имеющим приятную внешность, такие положительные качества, как талант, доброта, честность и ум. Подсознательно работает формула: «красивая форма равна прекрасному содержанию». Согласно исследованиям, в ходе федеральных выборов в Канаде в 1974 г. внешне привлекательные кандидаты получили вдвое больше голосов, чем непривлекательные, но только 14 % избирателей признали факт влияния внешности на их выбор. Остальные сделали этот выбор неосознанно. Физически привлекательные люди получают более мягкие приговоры в суде. Красивые люди чаще получают помощь от представителей как своего, так и противоположного пола.

2. *Сходство.* Нам нравятся люди, похожие на нас. Это факт. И не имеет значения, о каком сходстве идет речь – сходстве мнений,

личностных качеств, ценностей или стилей жизни. Большое значение имеет одежда: мы охотнее окажем помощь тому, кто одет примерно так же. Исследования показали, что клиенты охотнее оформляют страховые полисы, когда агенты имеют те же политические и религиозные взгляды, предпочитают тот же сорт сигарет и относятся к той же возрастной группе, что и сами клиенты. Поэтому многие политики во всех странах мира играют в игру «свой парень», когда речь идет о выборах.

3. *Контакт и взаимодействие.* В большинстве случаев нам нравится то, что знакомо. Фактор знакомства играет важную роль при решении разных вопросов, включая политические. Избиратели часто отдадут предпочтение какому-либо кандидату просто потому, что много раз слышали его имя. Но наиболее поразительные результаты, касающиеся возникновения симпатии, дает сотрудничество, на котором мы остановимся ниже.

4. *Нам нравятся те, кому мы оказали услугу.* Еще Л. Толстой писал о том, что мы любим людей не столько за то добро, что они сделали для нас, сколько за то добро, что мы сделали для них. Эта мудрое наблюдение присутствует в творчестве многих писателей, в воспоминаниях крупных мыслителей. Для нас важно, что оно было подтверждено и в нескольких экспериментальных исследованиях социальных психологов (202, с. 370—371).

Счастливые люди считают качественные отношения с другими одним из главных своих приоритетов. Надежные привязанности дают ощущение безопасности, а длительные позитивные отношения способствуют продлению жизни. Поэтому важно не только уметь строить отношения, но и с минимальными потерями их прерывать в случае недоразумений, конфликтов и ссор.

10.3. Доверие и сотрудничество

Доверие является важной характеристикой человеческих отношений, однако изучение связанных с ним феноменов относительно недавно стало задачей социально-психологических исследований. С конца 90-х гг. среди российских ученых отмечается повышение интереса к проблеме доверия. Работы В. П. Зинченко, П. Н. Шихирева, Б. З. Мильнера, а также масштабное исследование социально-психологических аспектов доверия, проведенное Т. П. Скрипкиной, сделали эту проблематику частью российской

социальной психологии. С. Плесовских и И. Владыкина предприняли историко-антропологический анализ понятия. Они считают, что суть феномена доверия может быть раскрыта только на основе анализа его эволюции от первичных человеческих сообществ до современных общностей.

Социальные корни феномена доверия кроются в особенностях организации жизнедеятельности первых человеческих общностей на заре истории. Необходимым условием жизнедеятельности кровнородственных сообществ было доверие внутри рода, оно определяло стиль отношений внутри закрытой и недифференцированной общности, обеспечивало ее безопасность. Группа жила как единое целое, в которой член общности был подобен члену тела. Поэтому вопрос о доверии не ставился вообще, как мы не ставим перед собой вопрос о доверии своей руке или ноге. Однако усложнение жизни, необходимость отражения внешних угроз, борьба за ресурсы, неизбежные в таких случаях человеческие ошибки определили дифференциацию ролей и статусов среди членов группы. Это стало базой для развития социальных отношений и формирования чувства доверия внутри сообщества.

Доверие – базовая категория, регулирующая взаимодействие и взаимовлияние людей в первичных человеческих общностях. В процессе развития взаимовлияния внутри рода доверие обретает качество психической категории. Если изначально доверие было вынужденным, то постепенно оно становится предпочитаемым стилем отношений. Доверие в первобытных сообществах было одним из первых собственно человеческих психических феноменов, регулирующих взаимодействия. С чувством доверия неразрывно связаны атмосфера взаимопомощи, заботы друг о друге, обеспечение благами. Доверие сопровождается чувством психологического комфорта.

Образ жизни людей в первобытных сообществах оставался неизменным на протяжении сотен тысяч лет и отразился в структуре коллективного бессознательного. Доверие на уровне личности, переживаемое как базовая установка на доверие к людям, является компонентом коллективного бессознательного и предпосылкой психологического благополучия личности. По мере усложнения коммуникации, взаимодействия между членами сообщества

спонтанное доверие начинало вытесняться, сфера его существования все больше уходила во внутриличностный план, внешнее проявление доверия становилось более локальным, дифференцированным, оно могло трансформироваться в веру. Если доверие в своей основе представляет собой дорациональную и досознательную категорию, то вера обладает характеристиками сознательности, разумности, отражает наличие внутреннего мира человека и одновременно включает в себя элементы дорационального доверия и его энергетику (144).

Доверие – это одна из наиболее древних составляющих психики человека, которая на уровне чувств и эмоций определяет его отношение к другим людям.

Сегодня, когда жизнь людей невероятно усложнилась, доверие, будучи базовой категорией человеческих отношений, сохраняет свою значимость, хотя жизнь и собственный опыт вынуждают нас быть осторожными. Начиная с Нового времени доверие стало базовой категорией деловых отношений. Когда банки впервые начали выдавать кредиты, итальянское слово «кредит» (доверяю) обрело статус социально-экономического понятия, а кредиты стали финансовой основой индустриализации.

10.3.1. Психологическое содержание понятия доверия

Для социальной психологии важнейшим предметом исследований доверия являются два аспекта: 1) структура доверия и 2) особенности его формирования в современных условиях. Структура доверия определяется базовыми для психологии компонентами установки – эмоциональным, когнитивным и поведенческим.

Эмоциональный компонент, несомненно, первичен, что видно из анализа формирования данного человеческого свойства в первобытных общинах. И в современной жизни чувство доверия рождается в нас внезапно при восприятии другого человека одного с нами или противоположного пола и проявляется как симпатия. Мы доверяем тем, кому симпатизируем. Эмоциональный компонент доверия слит в нашем восприятии с другими чувствами, основанными на эмоциях, такими как аттракция, симпатия, дружба, любовь и групповая интеграция в семье. Обман нашего доверия мы воспринимаем как горькую обиду, то есть реагируем тоже эмоционально.

Когнитивный компонент доверия сформировался позже и связан с взаимодействием и взаимовлиянием людей в первичных человеческих общностях. Он возникает при необходимости *оценить* степень надежности партнеров. Чаще всего о когнитивном компоненте доверия говорят в связи с такими психологическими понятиями, как безопасность, толерантность, риск и др. Тогда чувство доверия проявляется на рациональном уровне и требует включения познавательных структур.

Поведенческий компонент доверия имеет вербальные и невербальные проявления, которые мы легко понимаем по произносимым словам, лицевой экспрессии и конкретным поступкам.

Что же касается процесса формирования доверия, то он напрямую связан со всеми межличностными и социальными отношениями, которые складываются у растущего человека. Из исследований Эриксона и Эйнсворт известно, что базовое доверие начинает формироваться в младенческом возрасте. Ненадежно привязанные младенцы с паттернами А и В, не вполне доверяющие матери, держатся отстраненно и холодно, а во взрослом возрасте такие люди мало доверяют другим. В результате им сложнее строить свои отношения с окружающими, хотя они нуждаются в них не меньше, чем другие. Важно и то, что их недоверие к окружающим рождает ответное недоверие. Поскольку эмоциональный компонент доверия образуется в первые годы жизни ребенка, именно он воздействует на формирование когнитивных и поведенческих структур доверия во взрослой жизни и питает наш оптимизм в отношениях с другими людьми.

П. Н. Шихирев приводит одно из самых развернутых определений доверия в современной науке:

Доверие – это «оптимистическое ожидание человека, группы или фирмы, находящихся в условиях уязвимости и зависимости от другого человека, другой группы или фирмы в ситуациях совместной деятельности или экономического обмена с целью способствовать, в конечном счете, взаимовыгодному сотрудничеству сторон. При недостатке эффективных договорных, юридических или общественных средств, обеспечивающих соблюдение обязательств, доверие опирается на добровольно принятое обязательство тех, кому доверяют защищать права и интересы сторон, участвующих во взаимодействии» (209, с. 27).

Ученый указывает, что в психологическом плане доверие в русском языке совпадает с определением веры (корень термина) у Апостола Павла: *вера «есть осуществление ожидаемого и уверенность в невидимом»*. Поэтому важным аспектом отношений доверия является уязвимость доверяющего, который не может предугадать будущее поведение человека, группы или фирмы на сто процентов. Доверяющий вынужден полагаться на партнера, ожидая, что тот не обманет и выполнит взятые на себя обязательства. Таким образом, взаимность моральных обязательств становится основой для прочного, взаимовыгодного и долгосрочного сотрудничества. В связи с этим, по мнению Шихирева, в ближайшем будущем возрастет роль морально-психологической стороны социального взаимодействия, этики социальных отношений, образующих ядро социального капитала. Как следствие этого, на первый план выдвигаются такие реалии жизни организации, как **доверие, порядочность, лояльность** и другие, еще менее осязаемые феномены.

Переход к информационному обществу поставил проблему доверия в центр социально-экономических исследований, бум которых в западных странах пришелся на середину 90-х гг. Именно тогда феномены доверия и сотрудничества были тесно увязаны с проблемой социального капитала, в определении которого доверие, честность взаимодействия и распределительная справедливость поставлены во главу угла.

Доверие формируется в процессе межличностных и деловых отношений. **На уровне межличностных отношений** для доверия необходимы такие характеристики и оценки человека, как:

- порядочность, репутация честного и верного своему слову человека;
- компетентность, обладание специальными знаниями и умениями межличностного общения, которые необходимы для выполнения обязательств;
- последовательность, надежность, предсказуемость и здравый смысл в различных ситуациях;
- доброжелательность, лояльность к партнеру, готовность защищать его интересы;
- открытость, психологическая доступность, готовность свободно делиться идеями и информацией.

Следует заметить, что все эти психологические по своему содержанию характеристики (за исключением компетентности) западные психологи научились измерять с точностью, достаточной для прогнозирования поведения.

На организационном уровне для доверия важными являются:

- личностные качества руководителя, которые связаны с предыдущим уровнем межличностных отношений и находятся от них в прямой зависимости;
- стиль и способы руководства, которые, наряду с культурой страны, воздействуют на формирование доверия внутри организации;
- эффективность принимаемых решений, обусловленных профессиональной компетентностью;
- порядочность и надежность, соответствие слов и обещаний делам;
- забота о сотрудниках.

Последние три фактора получили название ключевых, поскольку они являются основными условиями формирования доверия в организациях (209, с. 29—30).

Факторами культуры определяется соответствие принятых способов руководства в учреждениях и организациях, отношений в семье и школе. В постиндустриальных странах, где преобладают идеи равенства, руководство зиждется на принципах социального партнерства и партисипативного менеджмента, когда каждый член организации функционирует в пределах собственной компетентности, но хорошо информирован о делах и экономических перспективах компании в целом. Этому специально посвящаются регулярные собрания, на которых руководители рассказывают о своей работе. В постиндустриальных странах с коллективистской культурой, где распространены иерархические отношения, гармонизация достигается за счет отеческой заботы и социальных гарантий всем, кто честно и добросовестно выполняет свой долг.

Выделенные здесь характеристики доверия не являются чем-то новым, потому что во все времена они ценились людьми. К сожалению, в эпохи быстрых перемен и трансформаций об их ценности забывают. Отсутствие доверия служит источником разнообразных конфликтов, о чем свидетельствуют многочисленные лабораторные и полевые исследования социальных психологов.

10.3.2. Цена недоверия: «дилемма узника»

Наиболее впечатляющие результаты о закономерностях человеческого поведения в ситуации **недоверия** были получены с помощью специально сконструированной в начале 1960-х гг. лабораторной игры, получившей название «дилемма узника», которая предлагается участникам как история, произошедшая в действительности.

В этой истории рассказывается о двух преступниках, допрашиваемых прокурором по отдельности. Оба они виновны, но у прокурора есть лишь доказательства их других мелких правонарушений. Прокурор предлагает каждому из них признаться, гарантируя сознавшемуся существенное смягчение наказания, так как его показания будут использованы в материалах дела и расценены как помощь следствию. Если один сознается, а другой нет, то сознавшийся освобождается от наказания. Если сознаются оба, каждый из них получит только половину срока. Но если ни один не сознается, оба получают незначительное наказание.

		Узник А	
		Признался (не доверяет)	Не признался (доверяет)
Узник Б	Признался	5 лет / 5 лет	10 лет / 0 лет
	Не признался	0 лет / 10 лет	1 год / 1 год

Рис. 10.2. Дилемма узника.

Исследования показали, что многие участники игры признаются, пытаясь свести к минимуму свой срок, несмотря на то что обоюдное

признание приводит к более суровому сроку, чем обоюдное непризнание. Люди попадают в социальную ловушку, так как каждый не доверяет партнеру и старается признаться первым, чтобы не получить максимальный срок. В результате каждый получает половину срока. В США было проведено около 2000 исследований, в которых студенты университета сталкивались с различными вариантами дилеммы, когда в качестве награды использовались деньги, чипсы или фишки, а не тюремные сроки. Каждый раз студенты осознавали, что если вступят в союз, получают больше, но, не доверяя друг другу, они отказывались от сотрудничества и проигрывали. Более того, в лабораторных исследованиях тот, кто выбирал стратегию сотрудничества, нередко проигрывал, так как его эгоистичный «не доверяющий партнер» эксплуатировал эту ситуацию и выигрывал максимально.

Можно сделать вывод о том, что **в рационализации своих отношений** людям придется пройти еще достаточно трудный и долгий путь, чтобы научиться доверять друг другу, а не видеть в другом человеке средство для достижения своих целей, то есть чтобы научиться следовать категорическому императиву И. Канта. Оздоровлению социальной жизни общества будет способствовать осознание того, что доверие способно приносить ощутимую пользу, а недоверие приводит только к потерям.

Рационализация отношений связана с социальными представлениями людей о правильном и должном в поведении. Недоверие, родившееся в ходе противостояния, так или иначе необходимо преодолеть, потому что только сотрудничество способно принести позитивные плоды. Но как этого можно достичь? На вопрос, каким образом перейти от состояния конфронтации к состоянию сотрудничества, ответ в социальной психологии был получен в начале 30-х гг. прошлого столетия М. Шерифом в ходе специальных полевых экспериментов.

10.3.3. Условия сотрудничества

Музафер Шериф (Muzafer Sherif) (см. фото), американский психолог турецкого происхождения, организовал серию экспериментов в целях изучения закономерностей человеческого поведения, которые стали классическими в определении причин конфликта, способах вовлечения в него, а также возможностях выхода с помощью сотрудничества. В

данном случае для нас важны аспекты доверия и недоверия, сотрудничества и негативизма. Эти эксперименты вошли в историю социальной психологии под именем автора, а результаты много раз были использованы для разрешения реальных конфликтов, в том числе и в международных отношениях (157, с. 10). На первом этапе эксперимента между двумя группами мальчиков, отдыхавших в спортивном лагере, был искусственно спровоцирован конфликт, который быстро разросся и перешел в стадию «военных действий». Спустя две недели, когда был достигнут наивысший накал враждебности, исследователи приступили к следующей стадии эксперимента. Условия были изменены таким образом, что группы мальчиков вынуждены были действовать сообща, невзирая на вражду. Вначале нужно было общими усилиями починить водопровод, который «сломался». Затем потребовалось вытащить грузовик с продуктами из кювета, куда он «нечаянно» заехал. Наконец, нужно было выбрать для просмотра фильм и собрать деньги, чтобы взять его в прокат. Необходимость участвовать в общих делах привела к тому, что напряжение между группами постепенно исчезло, а через шесть дней границы между группами исчезли и был установлен мир (157, с. 88—89).



Важность этого эксперимента заключается в том, что он показал, во-первых, как легко разжечь конфликт между людьми, как быстро он разгорается и приводит к разрушительным для общества последствиям, а во-вторых, что любой конфликт может быть преодолен с помощью сотрудничества, в результате которого между людьми восстанавливается доверие.

Сотрудничество, или кооперация, – это такой тип человеческих отношений, который ориентирован на совместную работу для получения максимальной выгоды одновременно для себя и для группы.

М. Шериф доказал, что люди способны преодолеть соперничество и даже испытывать друг другу симпатию вследствие сотрудничества. Это действительно и для диад, и для целых народов, когда необходимо уладить международные конфликты. Все это позволяет говорить о закономерностях в человеческом поведении.

Достижение сотрудничества возможно при следующих условиях:

– люди, вступающие в контакт с целью сотрудничества, должны иметь *одинаковый социальный статус*. Если ощущается тендерное, социальное, этническое, расовое, возрастное и прочее неравенство, то контакт приведет только к увеличению разногласий и сотрудничество не состоится;

– контакты и сотрудничество должны *одобряться социальными или групповыми нормами* и вышестоящим руководством. Люди скорее идут на сотрудничество, если считают толерантность социально уместным способом поведения. Только тогда сотрудничество с представителями других групп рассматривается членами группы как законное и правильное;

– контакты и сотрудничество должны *проходить на индивидуальном уровне*, когда каждый участник взаимодействует с конкретным представителем другой группы. Такой контакт позволяет людям заметить, что они во многом похожи на представителей других групп и что последние не все одинаковы. Контакты на уровне личности способствуют возникновению дружбы, а люди, имеющие друзей из другой группы, обычно более благосклонно относятся ко всей группе в целом, не проявляя негативных стереотипов восприятия и предубеждений. Отсутствие контактов на индивидуальном уровне может привести к тому, что негативные стереотипы и предубеждения не просто сохраняются, но и усилятся;

– сотрудничество должно быть *взаимовыгодным* и приносить участникам пользу – материальную или моральную. Если, например, члены двух групп совместно работают над одним проектом, то полученная выгода должна быть распределена по справедливости, в зависимости от вклада каждого участника;

– в процессе сотрудничества члены групп должны прийти к выводу, что их стереотипы в отношении соперников *были ошибочными*. Тогда у соперничающих групп есть шанс перейти к партнерству и надежному сотрудничеству (204, с. 131).

Ученые доказали, что простые человеческие контакты могут уменьшить напряженность и поддержать сотрудничество. Единственная проблема заключается в том, что их нужно правильно начинать, так как и в личных и в групповых отношениях важен первый шаг.

10.3.4. Стратегия сотрудничества

Известный психолог Чарльз Осгуд (C. Osgood) в 1962 г. предложил стратегию GRIT (Graduated and Reciprocated Initiatives in Tension Reduction) – «постепенные и взаимные инициативы по ослаблению напряженности» (ПОИР). Фактически, конфликт можно разрешить, если публично предложить сопернику ответить взаимностью на предпринимаемые шаги по устранению причин конфликта. Чтобы разорвать спираль конфликта, Ч. Осгуд предложил одной из вовлеченных сторон начать с мирной инициативы. По мнению Осгуда, начинать следует с небольших шагов, которые могли бы продемонстрировать готовность одной из сторон пойти на уступки, так как иначе противная сторона может расценить это как проявление слабости. Следующий шаг должна предпринять другая сторона, чтобы инициатор примирения мог ответить новой инициативой (99, с. 669).

Так, например, действовал Казахстан, тогда еще не получивший независимость. Поэт Олжас Сулейменов от имени казахской общественности в 1988 г. открыто заявил, что Казахстан запрещает ядерные испытания в Семипалатинске. При поддержке М. Горбачева они действительно были прекращены. Через два года ядерные испытания прекратили США, еще через три года – Франция, а затем примеру держав ядерного клуба последовал Китай. С тех пор в мире не существует ядерных полигонов. Во всяком случае, пока не существует. Так политика взаимных уступок привела к окончанию холодной войны в мире в конце 80-х гг.

Основное достоинство стратегии GRIT состоит в том, что, не провоцируя друг друга на все нарастающее соперничество, противники постепенно вовлекаются во все более широкое и гибкое сотрудничество. Эта стратегия чрезвычайно важна в современном

мире, полном недоверия и недоброжелательности между людьми, народами и культурами.

К сожалению, сотрудничество, так же как и доверие, еще редко становится предметом специальных социально-психологических исследований в России. Работа Т. Скрипкиной – одно из немногих исследований, зафиксировавших снижение уровня социального капитала в России вследствие недоверчивости поколения моложе 40 лет. То немногое, что сделано в этой области, показывает перспективу в развитии позитивных, доброжелательных и добрососедских отношений в современном мире.

С доверием связаны вопросы безопасности, честности и внутригрупповой интеграции, которые обеспечивают сплоченность группы и ее экономическую эффективность. Дальнейшая рационализация и гармонизация отношений требует доверия и отказа от сиюминутных выгод средневекового обмана и мошенничества, личного эгоизма и безответственности отдельных людей, которые в результате оборачиваются глобальным экономическим кризисом. Даже величайшие технологические достижения, вся колоссальная инфраструктура современного промышленного производства, грандиозные финансовые империи оказываются в зависимости от древних человеческих чувств и правил общежития, сложившихся в первобытной общине. Нарушение этих правил, отказ от главных человеческих добродетелей способны разрушить общество и уничтожить государство, а возможно, изменить его содержание.

Резюме

Построить свои отношения с другими – едва ли не главная жизненная задача, которую человек решает в течение своей жизни. Для всех нас особенно важны позитивные отношения с окружающими. В трехмерной теории межличностных потребностей У. Шутца дается достаточно убедительное объяснение того, как мы строим свои отношения с близкими людьми и как на это воздействует опыт детства. По его мнению, каждый человек испытывает три межличностные потребности: потребность в контроле, любви и чувстве принадлежности к группе. Для удовлетворения этих базовых для каждого человека потребностей люди вступают в отношения с другими.

Выяснение мотивов и особенностей отношений близости привело к возникновению нового термина – *аффилиация*. Изучение аффилиации стало самостоятельным направлением социально-психологических исследований. Ее рассматривают как противоположность потребности в одиночестве. Динамика потребностей в аффилиации или одиночестве представляет особый интерес в связи с распространенностью одиночества в индивидуалистических культурах. Этим проблемам оказалась близка также тема сети отношений, которая прежде разрабатывалась преимущественно в социологии. Однако данная тема имеет глубокий социально-психологический контекст.

Рассмотренные в главе варианты близких отношений дают представление о привязанности как о базовом образовании для других позитивных чувств – дружбы, любви и аттракции как способности привлекать к себе людей. Исследования Э. Эриксона и М. Эйнсворт, равно как и других исследователей, показали, что стиль привязанности закладывается в очень раннем возрасте и зависит от характера взаимоотношений ребенка с матерью. Любовь и дружба также играют в нашей жизни большую роль, придавая ей смысл, ощущение полноты жизни, необходимую динамику.

Доверие является важнейшим свойством общественных и личных отношений с древнейших времен. Доверие связано с личными позитивными чувствами, любовью, дружбой и привязанностью, но оно выступает как самостоятельный компонент общественных отношений. Исследования с помощью «дилеммы узника», эксперименты М. Шерифа и стратегия ПОИР Ч. Осгуда наглядно показали социально-психологические механизмы преодоления недоверия и возможности объединения людей. Однако до сих пор сделаны только первые шаги в этом направлении.

Сегодня социологические исследования доверия в основном нацелены на измерение индексов доверия к различным государственным институтам, гражданским службам и потребительским учреждениям. Социально-психологический аспект исследований должен быть сосредоточен на истоках формирования доверия и недоверия, тех факторов, которые на него влияют.

Глава 11 Негативные отношения

Убьет муж мужа, то мстит брат за брата, или сын за отца, или сын брата, или сын сестры; если не будет никто мстить, то 40 гривен за убитого.

Русская правда, 1072 г.



Жизнь в современном мире требует гораздо большей рациональности в оценках, мыслях и действиях каждого человека, чем это было в древности и Средние века. Нормы кровной мести уступили место более взвешенным отношениям. Уже наши предки пытались с помощью законов и суда регулировать негативные отношения между людьми. Тем более этого требует современная жизнь. Необходима рационализация межличностных, деловых и общественных отношений, в которых мы не должны больше полагаться только на свои эмоциональные впечатления, потому что часто они бывают

неверными и служат основой для формирования предубеждений. Мы видим, как подозрительность и недоверие, злоба и ненависть разъедают тонкую ткань добрых отношений в семье, в группе и в обществе. Но в чем причины разрушения отношений, почему нам нравятся одни люди и активно не нравятся другие, как избежать негативных эмоций, которые отрицательно воздействуют на всю нашу жизнь? Как уберечься от агрессии, нивелировать, а еще лучше – избежать конфликта? Как воздействует на людей поток агрессии, льющийся на нас с телеэкранов? Чтобы ответить на эти вопросы, следует разобраться в истоках и причинах негативных отношений.

Негативные отношения имеют свою эволюционную историю, в основе которой древняя, как и мир людей, дихотомия «мы – они». Негативные отношения разнообразны по форме, но многие из них основаны на чувстве предубеждения. Это чувство знакомо людям по собственному опыту – как отношения к другим, так и других по отношению к ним.

11.1. Предубеждения

Предубеждение – это специфическая установка субъектов, основанная на информации об отрицательных качествах объекта. Такая информация, как правило, не проверяется на достоверность и надежность, а принимается на веру. Изучение природы предубеждений имеет общественное значение, поскольку восприятие людьми других людей, групп и этносов довольно часто строится на основе предубеждений. По особенностям поведения одного или нескольких представителей других групп люди склонны делать выводы о психологических особенностях всей общности, причем такого рода предубеждения нередко оказываются очень устойчивым психологическим образованием. Негативная информация о качествах личности нового работника способна вызвать предубеждение у членов трудового коллектива по отношению к нему, что значительно затруднит процесс его адаптации.

Предубеждение – это негативное отношение к представителю какой-либо социальной группы, основанное только на его принадлежности к этой группе.

Предубеждения касаются достаточно широкого перечня групп, что позволяет говорить о разных видах предубеждений. Наиболее часто встречающимся предубеждением в мире является *расизм*. Наличие в

мире людей с разным цветом кожи и разрезом глаз дает основания для их различия. Но для того, чтобы появилось предубеждение по отношению к той или иной группе, нужны определенные социальные условия. Вряд ли у россиян могут возникнуть предубеждения против эскимосов или индонезийцев, ведь с этими народами мы не соприкасаемся. Но что касается ближайших соседей, то непростая история взаимоотношений народов, историческая память дают основания для возникновения этнических предубеждений.

Еще одна часто встречающаяся разновидность предубеждений – *сексизм*. Он подразумевает наличие предубеждений по поводу качеств мужчин и женщин, которые основаны на давних и довольно устойчивых стереотипах. В результате почти во всех странах наблюдается дискриминация прав женщин, что выражается в более низкой заработной плате, невозможности занять руководящую должность, быть избранной в органы управления. К разновидностям сексизма относятся и предубеждения против людей нетрадиционной сексуальной ориентации (гомофобия).

Третья разновидность предубеждений связана с возрастом (эйджизм) и также имеет место в любом обществе. Пожилые люди, как правило, очень невысокого мнения о современной молодежи. А современные молодые люди относятся скептически к людям, которые не пользуются Интернетом, мобильным телефоном, не знают иностранных языков, а значит, и современного сленга, и ничего не понимают в современной музыке. На этом основании возникает предубеждение по поводу не только физических, но и интеллектуальных способностей пожилых людей.

В отличие от этих видимых и довольно простых причин возникновения предубеждений существует еще достаточно обширный класс социальных явлений, который также приводит к появлению предубеждений и формированию стереотипов. Предубеждения и стереотипы отрицательно воздействуют на отношения между людьми, делая эти отношения иррациональными и приводя, таким образом, к конфликтам. В результате затрудняется взаимодействие между людьми и нарушается нормальное функционирование общества.

11.1.1. Как возникают предубеждения

Психологи предложили довольно много ответов на этот вопрос. Оказалось, что предубеждения возникают по разнообразным

причинам, как биологическим, так и социальным. Мы уже видели, что на чувственном уровне дети до 6 лет способны различать людей по признаку их этнической принадлежности. Познавая окружающий социальный мир, дети создают сложные категории – понятия, объясняющие этот мир. Одной из первых, базовых категорий является деление всех людей на две категории – свои и чужие, «мы – они». Идентифицируя себя с определенной группой по полу, возрасту, национальности, языку, социальному статусу, профессии и происхождению, люди условно выделяют социальные категории, с которыми себя соотносят. Разумеется, к «своим» они расположены больше, чем к «чужим». Психологи называют данный феномен *внутригрупповой пристрастностью*, а противоположные чувства – *предубеждением*. И на этом процесс категоризации не заканчивается. Кроме того что мы воспринимаем как «чужих» довольно обширные группы людей, мы склонны приписывать им негативные качества вне зависимости от реального положения дел. В основе этого процесса лежит иное явление – дух соперничества.

Соперничество – это рожденное в процессе эволюции чувство, которое было обусловлено борьбой за ресурсы и статус, связанные с завоеванием представительниц противоположного пола.

У современных людей сохранились эти чувства и переживания, хотя брачных боев больше никто не устраивает. Но в результате длительной эволюции и сегодня в период полового созревания и молодости у мужчин наблюдается повышенный уровень гормона *тестостерона*. К. Палмер (Palmer, 1993) изучал агрессивное поведение канадских хоккеистов-любителей. Молодые неженатые хоккеисты действовали агрессивно в 42 % игр, а более взрослые и женатые – только в 15 %. Исследователь обнаружил, что молодые игроки менее склонны к шутливому проявлению соперничества, чаще демонстрируя его враждебные формы. К. Палмер рассматривал эту «холодную агрессивность» с точки зрения эволюции. Неженатые мужчины, которые еще не имеют постоянной партнерши, более склонны к агрессии, чем женатые. Ученый считает, что это связано с борьбой за статус (203, с. 83).

Соперничество касается и других сфер жизни, поскольку разнообразные блага (хорошая работа, дома, машины, вещи, продукты питания) распределяются неравномерно. Соперничество бывает тем

острее, чем в большей степени люди расценивают ситуацию как несправедливую. В результате продолжительного соперничества люди начинают воспринимать друг друга все более негативно, как это было в эксперименте М. Шерифа в детском лагере.

Важной составляющей формирования предубеждений является социальное научение. Уже в детском возрасте мы приобретаем социальные установки по отношению к разным группам людей. Предубеждения могут иметь вид оскорбительных обозначений – кличек представителей «чужих». Они существуют во всех странах мира и выполняют определенную функцию, позволяя представителям одного этноса завышать свой статус и социальную роль по сравнению с другими. Клички создают негативный фон, так как несут в себе элементы ничем не оправданного унижения других этносов. Это как комплекс неполноценности у личности, когда человек может себя уважать, только унижая других. И это плохая практика.

Большую роль в социальном влиянии при формировании предубеждений играют средства массовой информации. Предубеждения, которые высказывают редакторы и ведущие, бывают довольно тонко завуалированными, но от этого они не становятся менее вредными. И если члены той или иной этнической группы представляются в негативном свете, то это начинает воздействовать на аудиторию. СМИ должны быть особенно осторожны в оценках, если только они не ставят перед собой специальной цели дискредитации событий и целых народов.

11.1.2. Стереотипы как источники предубеждений

Стереотипы относятся к когнитивным структурам человека и представляют собой одно из свойств процесса социального познания. Безусловно, они оказывают влияние на наши отношения с другими людьми. Стереотипы – знания и убеждения, которых люди придерживаются по отношению к своей или чужим группам, а также их членам (203, с. 99).

Стереотип – обобщенное представление о качествах членов своих или чужих социальных групп.

Стереотипы могут быть позитивными и негативными. Например, мы считаем, что немцы аккуратны и педантичны, молдаване пьют слишком много вина и даже дают его детям, французы – аристократичны и изысканны, эстонцы – слишком медлительны, поляки – «с гонором», им нельзя доверять, итальянцы – веселые и общительные и т. д.

Психолог В. Агеев в своем исследовании показал, что стереотипы свойственны людям в разной степени. Тот, кто склонен к эмпатии и понимает людей глубоко (на уровне чувств), в меньшей степени подвержен воздействию стереотипов. Те, кто больше склонен к рационализации, сильнее полагаются на стереотипы. Агеев изучал, как воспринимают вьетнамцы русских, и выяснил, что в большей степени их восприятие продиктовано расовыми стереотипами. Например, все европейцы кажутся вьетнамцам агрессивными и гневливыми, поскольку их глаза постоянно расширены. Нормальный для европейцев разрез глаз представляется вьетнамцам как расширение, связанное с проявлениями гнева (2, с. 35).

Этот пример показывает, как легко можно впасть в заблуждение, доверившись стереотипам. Почему же они столь живучи? Почему мы полагаем, что люди с полными губами добрее, а тонкогубые – злые и довольно ехидные? Почему мы говорим о волевом подбородке, больших доверчивых глазах, застенчивой улыбке и т. д.? Это связано с тем, что при всей своей неточности стереотипы предоставляют нам удобные кратчайшие ментальные пути, которые становятся неотъемлемой частью повседневного социального мышления. По мнению Агеева, они выполняют роль «грубой наводки», которая ориентирует нас в отношении других людей и групп. Они «экономят» наше время, и мы, не рассуждая, разделяем стереотип даже в том

случае, когда среди наших близких друзей есть представители какой-либо этнической группы. В таком случае мы «исключаем» его из группы «иных».

Стереотипы небезобидны, когда речь идет о человеческих взаимоотношениях. Особенно важно понимать их роль в социальном познании, чтобы избежать недоразумений и конфликтов, спровоцированных стереотипами. Чаще стереотипы не имеют никакого отношения к тому человеку, с которым мы вступаем во взаимодействие.

11.1.3. Дискриминация

Дискриминация описывает крайние формы проявления предубеждений и стереотипов, когда из области суждений они переходят в область прямых, как правило негативных, действий по отношению к людям другой национальности. Для России это важный вопрос, который находится в центре внимания российских психологов. В рамках федеральной целевой программы «Формирование установок толерантного сознания и профилактика экстремизма в российском обществе» ведущими специалистами Института этнологии и антропологии РАН, кафедры социальной психологии МГУ им. М. В. Ломоносова, кафедры социальной психологии СПбГУ, а также других вузов в 2001—2005 гг. были проведены исследования, направленные на снижение проявлений интолерантности и дискриминации по национальному признаку.

Дискриминация – негативное и несправедливое поведение по отношению к человеку из-за его принадлежности к определенной группе.

Основанием для дискриминации могут служить языковые, религиозные, расовые и другие отличия. Так, в Европе вплоть до середины XX в. существовала явная дискриминация женщин в отношении их прав на участие в парламентских выборах. В течение полувека суфражистки Англии и США боролись за свое избирательное право, которое было им предоставлено только после целого ряда трагических случаев протеста. А во Франции женщины получили право голоса только в 1947 г. Не менее остро стоял вопрос и о расовой дискриминации в США вплоть до конца 70-х гг. XX в. Только после гибели Мартина Лютера Кинга в 1967 г. начался процесс уравнивания в правах афроамериканцев. И хотя сегодня прямая враждебная

дискриминация повсеместно запрещена, ее очень легко инициировать, что иногда не без успеха используется политиками.

Существует также институциональная дискриминация, которая носит косвенный и ненамеренный характер. Так, например, выпускники сельских школ имеют меньше шансов поступить в престижный вуз в силу более низкого качества их образования и слабой подготовки по иностранным языкам. Они вынуждены либо идти на платные отделения вузов, либо выбирать специальности с более низким конкурсом. В советское время поводом для дискриминации было слабое владение русским языком.

Еще одним видом дискриминации являются нападки и притеснения со стороны коллег по работе. Этот феномен известен давно и даже получил специальное название – *моббинг* (от англ. *mob* – толпа). Специальным названием психологи стремились отделить этот феномен от дискриминации по расовым и языковым признакам.

Моббинг – это ситуация, в которой сотрудники на своем рабочем месте подвергаются дискриминации со стороны коллег и руководства.

Первые исследования проблемы были проведены в Швеции в 80-е гг. XX в., когда возникла необходимость гармонизации деловых отношений в связи с повышением экономической эффективности предприятий. В развитых странах, где ведется статистика этого явления, отмечается существенное снижение экономической эффективности бизнеса из-за притеснений на работе. Так, почти каждый двадцатый новичок подвергается моббингу на новом месте. Ученые считают, что убытки от потерянного рабочего времени и недостатка мотивации могут быть гораздо выше, чем при сокращении рабочей недели.

Существует много причин того, почему одни коллеги вдруг резко меняют свое отношение к другим и те становятся мишенью для скандалов и интриг, придирок и обвинений. Иногда все дело лишь в больном воображении некоторых сотрудников, но чаще главной причиной становится недостаточность психологического образования и упрощенное, стереотипизированное понимание себя и других людей. Специалисты выделяют следующие социально-психологические причины неудовлетворительных отношений:

- резкое повышение одного из коллег по службе, вызывающее зависть;
- наличие большого числа претендентов на единственное освободившееся карьерное место, вызывающее соперничество;
- приход нового коллеги воспринимается как угроза;
- жажда славы или лидерства у одного сотрудника, не поддерживаемая другими;
- внутренняя конкуренция среди персонала фирмы за большую эффективность работы с клиентами;
- внешняя для фирмы кризисная экономическая ситуация;
- страх потерять свое настоящее положение;
- нежелание раскрытия подробностей «старых дел»;
- неприятие иногородних, провинциалов, «столичных штучек», представителей другой национальности, иностранцев, то есть обычное предубеждение;
- политическая ангажированность;
- неприятие инвалидов;
- особо «галантное» или грубое отношение к женщинам;
- активное противостояние сексуальному преследованию.

Самое неприятное, что организаторы нападок даже не замечают собственной инициативы, – по их мнению, во всем виноват сам пострадавший. Для предупреждения таких ситуаций у фирмы должен быть специальный работник, психолог или менеджер по персоналу, который способен своевременно вмешаться и радикально улучшить ситуацию.

Из-за возникновения дискриминационных ситуаций проблемы не только не решаются, но и усугубляются. Как правило, у обеих сторон возникает стрессовое, депрессивное состояние (не только жертва, но и ее преследователь находятся под сильным психологическим давлением). Часто реальная причина преследований скрыта даже от самих его инициаторов и толчком для начала травли человека на работе является совсем другой повод. К сожалению, многие руководители предприятий, не обращая должного внимания на эту проблему, упускают реальную возможность улучшить свое положение на рынке и выйти из кризисных ситуаций. Все предубеждения и стереотипы, а также связанная с ними дискриминация как поведенческая форма их реализации, способны оказать негативное

воздействие на отношения между людьми. Поэтому психологи убеждены в том, что современный быстро меняющийся мир требует большей толерантности. Родители должны обращать внимание на собственное речевое поведение и на высказываемые в присутствии детей оценки по поводу тех или иных людей, наций, явлений и событий. По мнению американских психологов, сложившегося под влиянием конкретных исследований, люди, имеющие предубеждения, живут в мире, наполненном ненужными страхами, тревогами и злобой. Они боятся агрессии со стороны гипотетически опасных социальных групп, озабочены риском для здоровья, который возникает, по их мнению, при контакте с представителями этих групп; испытывают злобу и эмоциональное смятение, опасаясь чужеродного вторжения. Это приводит к тому, что их удовольствие от повседневной деятельности и жизни уменьшается под воздействием собственных предубеждений. Об этом явлении следует особенно помнить работникам СМИ. Насыщая эфир негативной информацией, формируя негативные стереотипы в отношении различных групп, они создают тот эмоциональный фон, который заставляет людей чувствовать себя несчастными и неудовлетворенными жизнью (34, с. 256—260). К тому же негативная информация, которая инициирует дискриминацию, разрушительно воздействует на социальный капитал страны.

11.2. Агрессия

Агрессивность человека давно вызывает интерес ученых. Многие мыслители рассуждали о врожденной агрессивности и жестокости человека. Социальные психологи пытаются объяснить, почему люди стремятся нанести вред другому. В последние десятилетия было проведено большое количество исследований, посвященных агрессивному поведению.

Агрессия – это физическое или вербальное поведение, которое направлено на причинение вреда другому человеку.

Одну из первых попыток психологического объяснения агрессии сделал З. Фрейд. Он утверждал, что агрессия связана со стремлением к смерти (танатос), которое присуще всем людям, и считал, что источником человеческой агрессивности является перенос энергии примитивного стремления к смерти («инстинкт смерти») с самого себя на внешние объекты. Однако его теория не получила подтверждения в исследованиях.

На врожденный характер агрессивности указывал нобелевский лауреат Конрад Лоренц (K. Lorenz), по мнению которого, агрессивность ведет свое происхождение **от инстинкта борьбы**, которым обладают все животные и люди. Объяснение К. Лоренца более близко современным представлениям об агрессивности.

11.2.1. Биологические и эволюционные причины агрессии

Агрессию нельзя назвать инстинктом, так как инстинкты носят безусловный характер. Однако легко предположить, что агрессия, так же как и другие формы поведения, обусловлена биологическими факторами и условиями выживания. Участвовавшие в охоте мужчины должны были быть агрессивными, чтобы преследовать добычу и отражать внезапные атаки. Поэтому ученые предлагают различать два вида агрессивности, свойственные человеку и животным:

– **социальная агрессия**, которая выражается в демонстративных вспышках ярости;

– **молчаливая агрессия**, которая свойственна хищнику, отслеживающему добычу.

Агрессивность присутствует у приматов и людей, однако у одних она практически не проявляется, у других строго дозирована, а третьи ее постоянно демонстрируют. По мнению исследователей, это связано с темпераментом, который зависит от реактивности симпатической нервной системы и биохимических процессов в организме. Результаты одного из исследований свидетельствуют о том, что агрессивные люди и люди, предпринимавшие попытки самоубийства, имеют более высокий уровень *серотонина*, что мешает им контролировать агрессивные импульсы (34, с. 371).

По данным Американской психологической ассоциации, из каждых 100 убийств 65 осуществляется в состоянии алкогольного опьянения или под воздействием наркотиков. Следовательно, алкоголь усиливает агрессивность, снижая уровень вменяемости личности (100, с. 489). Российские СМИ также пестрят сообщениями об актах насилия, совершенных в состоянии алкогольного опьянения.

По данным ученых, на уровень агрессивности влияет мужской половой гормон *тестостерон*. Это показали исследования, в ходе которых уровень тестостерона в крови намеренно снижался, что приводило к ослаблению агрессивных тенденций. Известно, что у мужчин после 25 лет снижается уровень тестостерона, что приводит и

к снижению «насильственных» преступлений среди мужчин старшего возраста. И наоборот, искусственное повышение тестостерона повышает вероятность агрессивного поведения. Это показали исследования женщин-транссексуалов, пожелавших стать мужчинами, которым делали инъекции мужских гормонов. Они не проявляли открытую агрессивность, но их склонность к раздражительности после получения гормональных препаратов возрастала.

Таким образом, существуют данные биологических, генетических и биохимических исследований, которые говорят в пользу врожденных факторов агрессивности. Значит ли это, что агрессивность – неизбежное зло, вызывающее конфликты, ссоры и войны? Или все-таки это управляемые процессы в человеке? На данный вопрос дают ответ другие теории агрессии, которые подтверждаются специальными исследованиями.

11.2.2. Фрустрация как фактор агрессии

Психологи бихевиористской ориентации давно выдвинули теорию, согласно которой агрессия является реакцией на фрустрацию.

Фрустрация – это препятствие, которое блокирует целенаправленное поведение и мешает ему.

В результате фрустрации возникает агрессия, то есть если человек встречает препятствие при достижении своей цели, он приходит в агрессивное состояние. Оно может возникнуть также и в ответ на чужую агрессию. Например, так ведут себя дети, когда у них отнимает игрушку другой ребенок; они громко плачут, требуя купить им немедленно мороженое, новую игрушку или сладости. Взрослые тоже легко приходят в агрессивное состояние в ответ на вербальную угрозу. Во время типичной семейной ссоры, когда слово за словом растет напряженность между участниками, может возникнуть непредсказуемая и совсем нежелательная для самих участников ситуация, которая способна привести к самым печальным последствиям. Из-за того, что люди переходят от обвиняющих и угрожающих высказываний к агрессивным действиям, случаются не только увечья, но и убийства.

Вместе с тем такое понимание агрессии не дает исчерпывающего объяснения. Так, исследования Леонарда Берковица (L. Berkowitz) показали: не каждый человек и не всегда отвечает агрессией на фрустрацию, а сама фрустрация автоматически не влечет за собой

агрессию. Поэтому Берковиц переформулировал теорию фрустрации-агрессии. Он считает, что фрустрация связана не с инструментальной агрессией, а с эмоциональной (203, с. 59). Вспомните, что вы чувствуете, когда нечаянно ушибете палец, или упадете, поскользнувшись, или когда работник ЖЭКа отказывается выдать нужную вам справку, потому что вы не принесли свою книжку коммунальных платежей и т. д. Таким образом, *любое* событие, которое вызывает неприятные ощущения и включает в себя эмоции (боль, жара или психологический дискомфорт), может привести к *эмоциональной* агрессии. Кроме того, агрессивность личности может быть вызвана чувством несправедливости и бедственным материальным положением. Известно, что бедность нередко становится источником фрустрации. Поэтому фрустрацию следует рассматривать только как один из факторов, вызывающих раздражение, негативные мысли и агрессию – вербальную или инструментальную.

Проводились специальные исследования воздействия жары, тесноты, загрязненного воздуха на поведение людей. Так, статистические исследования показали, что в жаркие дни повышается вероятность насилия, люди становятся более раздражительными и нетерпеливыми (водители чаще сигналият в пробках). Это может служить частичным объяснением, почему южане более раздражительны и легче приходят в агрессивное состояние, чем северяне, для которых каждый луч солнца – источник радости. Теснота (субъективное ощущение нехватки пространства) также представляет собой стрессогенный фактор. Зажатый на задней площадке троллейбуса человек испытывает раздражение в связи со своим положением, и достаточно одного неосторожного замечания, чтобы он начал вербальную атаку. Все это означает, что фрустрирующим воздействием обладают многие стрессогенные факторы социального (бедность) и психологического (эмоциональное напряжение) характера, а также факторы окружающей среды (жара, теснота, неприятные запахи).

11.2.3. Социальное научение агрессии

Агрессивное поведение можно рассматривать и как результат социального научения. Нередко отец семейства убежден в необходимости физических наказаний на том основании, что отец его бил, а дедушка бил отца, и ничего плохо в этом нет. Такие случаи не

единичны, а потому требуют в нашем обществе специального исследования, которое бы показало губительность последствий агрессивных действий по отношению к ребенку, когда крайняя мера наказания применяется с большой легкостью просто в силу раздражающих факторов внешнего порядка: неурядицы на работе, конфликт с начальником или коллегами и т. д. Теория социального научения гласит:

Агрессия, как и другие сложные формы социального поведения, приобретается в основном посредством научения (34, с. 372).

Впервые теорию сформулировали психологи-бихевиористы. Особый вклад своими многочисленными исследованиями внес А. Бандура, который считал, что мы научаемся агрессии не только потому, что она бывает выгодна, но также и перенимаем ее как модель поведения, наблюдая за другими людьми. Кроме уже известного эксперимента демонстрации детям агрессивного поведения взрослых, когда воспитательница била надувную куклу, Бандура давал детям для просмотра кинофильмы с агрессивными действиями, в которых агрессия либо наказывалась, либо вознаграждалась. Последующее наблюдения за детьми в игровых комнатах позволили зафиксировать, что дети, наблюдавшие вознаграждаемую модель, проявляли большую агрессивность, чем те, кто наблюдал наказание за агрессию. Исследователь пришел к выводу, что готовность детей следовать агрессивным действиям зависит от вознаграждений и наказаний за них. Если поведение наказывается, ему не следуют (8, с. 68). Ученый также пришел к выводу, что наблюдение за поведением взрослых *снижает торможение* у детей и одновременно *научает* их определенному способу действий. По мнению Бандуры, в повседневной жизни постоянно демонстрируются модели агрессивного поведения в семье, субкультуре и средствах массовой информации (99, с. 501).

Именно в семье ребенок получает «первые уроки» агрессивного поведения. Агрессивное поведение как метод решения проблем очень часто демонстрируют взрослые члены семьи. По данным американской статистики, 30 % взрослых, которые в детстве подвергались наказаниям, используют те же методы в отношении собственных детей. Еще одним фактором предрасположенности к агрессии у детей становится отсутствие в семье отца. Так, до 70 %

задержанных полицией подростков в США воспитывались в неполной семье. Причем взаимосвязь между отсутствием родителя (как правило, отца) и насилием сохраняется независимо от уровня дохода, расы, местожительства и образования родителей. Дети, выросшие без отца, не обязательно становятся преступниками, но риск подобного развития событий значительно возрастает.

Особую роль в социальном научении играют **средства массовой информации**, прежде всего телевидение. Сегодня в абсолютном большинстве семей есть телевизор, причем не один. В среднестатистической российской семье телевизор работает до 4,5 часа в сутки. Причем женщины проводят перед телевизором больше времени, чем мужчины, дошкольники и пенсионеры – больше, чем школьники, а работающие, образованные люди меньше, чем менее образованные. Огромное влияние на содержание телепрограмм оказывают США, которые выпускают самое большое количество кинофильмов и телесериалов, экспортируя этот «товар» во всемирную сеть вещания. Поэтому для нас представляет интерес исследования Дж. Гербнера и его студентов (G. Gerbner & others, 1993) из Пенсильванского университета, которые с 1967 г. просматривают сетку вещания в прайм-тайм (вечерние часы в будни) и утром в субботу. Гербнер обнаружил, что каждые две из трех программ содержат сцены насилия («действия физического принуждения, сопровождающиеся угрозами избиения или убийства, либо избиения и убийства как таковые») (98, с. 517). Подталкивает ли просмотр таких программ к воспроизведению подобных форм поведения? Исследования западных психологов дают однозначный ответ: да, подталкивают. Изучение поведения 19-летних молодых людей, которых наблюдали с 8-летнего возраста, показало, что просмотр боевиков в 8 лет предопределяет в умеренной степени агрессивность в 19 лет, но агрессивность в 8 лет не определяет увлечение боевиками в 19 лет. То есть не агрессивные склонности делают людей любителями «крутых» фильмов, а, напротив, «крутые» фильмы провоцируют жестокость и способность к насилию (98, с. 519—520).

Возникает закономерный вопрос: как воздействуют многочисленные сцены насилия и жестокости, обмана и мошенничества, которые демонстрировали каждый вечер на российском канале НТВ в передаче «Чрезвычайное происшествие» в

2001—2007 гг.? Способны ли они воздействовать на состояние агрессивности в обществе? Как минимум у людей формируется чувство недоверия к окружающим, а по максимуму – имеет место «обучающий» эффект. Кроме того, по данным статистики, везде в мире, где появляется телевидение, растет количество убийств. И хотя прямых доказательств разрушающего воздействия телепередач со сценами насилия нет, не приходится сомневаться в том, что все такие передачи создают дополнительный негативный фон в восприятии жизни. Специальное исследование в исправительных учреждениях для мальчиков-подростков в США и Бельгии показало, что после просмотра агрессивных и неагрессивных телефильмов агрессивность резко возрастала только после показа сцен насилия (98, с. 520—521).

В связи с тем что телевидение оказалось столь мощным фактором негативного воздействия, в США были инициированы исследования о возможности влияния телевидения на *просоциальное* поведение людей. Согласно полученным результатам, показ просоциальных образов оказания альтруистической помощи способен научить позитивному поведению. Это обнадеживает и показывает, в каком направлении должно развиваться телевидение в нашей стране.

11.2.4. Когнитивные и эмоциональные составляющие агрессии

Согласно современным теориям, когнитивные факторы играют ключевую роль в формировании *ответной реакции* на агрессию. Это значит, что мы реагируем на агрессивное поведение в зависимости от того, как мы его оцениваем и понимаем его причины. Если нам нечаянно наступили на ногу в автобусе, боль вызовет неприятные чувства, но мы примем извинения неуклюжего пассажира и не будем отвечать агрессивно, потому что понимаем, что у него не было злого умысла. Так, наша оценка события воздействует на поведение.

Но представьте себе, что у вас плохое настроение и вы чем-то расстроены. Это может вызвать ответную агрессивную вербальную реакцию, которая, в свою очередь, может спровоцировать маленький скандал, когда настроение будет испорчено не только у вас, но и у других пассажиров. Когнитивные теории агрессии говорят о том, что агрессивное поведение основывается на сложном взаимодействии актуального настроения, опыта, мыслей и воспоминаний, возникающих в связи с происшествием. Л. Берковиц переформулировал старую гипотезу «фрустрация-агрессия» и предложил более продуманную теорию взаимосвязи между неприятными чувствами и агрессией. Его *когнитивно-неоассоциативная теория* гласит, что неприятная ситуация ведет к проявлению негативных чувств и возникновению негативных мыслей, которые способны еще более усилить чувства. Запускается сложный механизм, когда негативная мысль или чувство активизируют множество связанных с этим негативных воспоминаний. Более того, если в данной ситуации присутствуют такие предметы, как, например, оружие, то у человека усиливаются агрессивные мысли и чувства и он склонен перейти к действиям. Экспериментальная работа показала, что люди, как и животные, демонстрируют два вида действий: либо борьба и нападение, либо бегство и стремление избежать конфликта (203, с. 64—65).

На протяжении всей человеческой истории жизнь дает нам примеры агрессивного поведения. Причем сегодняшние задиры когда-то начинали с отбора денег на завтрак у малышек на школьном дворе. Фактически они получили вознаграждение за свое агрессивное поведение, а потому склонны к его продолжению, если их вовремя не остановить. Поскольку агрессия связана с эмоциональными

реакциями, то человеку необходимо бороться с раздражением и рационализировать мысли, что должно привести и к рационализации поступков.

Таким образом, агрессивность – это сложное явление, которое нельзя объяснить только с позиции какой-либо единственно верной теории. С одной стороны, агрессивность человека оправдана с точки зрения эволюционной теории, поскольку она давала возможность охотиться и эффективно защищать себя. Поэтому в биохимических процессах людей большую роль играют гормоны, ответственные за агрессивное поведение. С другой стороны, агрессивность как поведение, целью которого является нанесение вреда другому человеку, беспокоит современное общество, так как связана с эскалацией насилия и разрушает социальный капитал семей, общин и страны в целом. Исследования показывают, что агрессивные проявления не являются неизбежным злом, что с помощью когнитивных процессов, социального регулирования и обучения можно избежать чрезмерной агрессивности в обществе.

11.3. Конфронтация и конфликты

Каждый из нас хотя бы раз в жизни оказывался в ситуации конфликта или противостояния/конфронтации со сверстниками, друзьями или родителями. Эти неизбежно возникающие ситуации связаны с противоречиями между целями и интересами двух (и более) людей. Еще сложнее складывается ситуация, когда эгоистические цели одного человека вступают в противоречие с интересами общества в целом. В социальных дилеммах, сформулированных психологами, описываются ситуации, в которых отдельный индивид выигрывает, действуя эгоистически, в то время как вся группа, а подчас и общество, в целом сильно проигрывает.

11.3.1. Трагедия общинных пастбищ

Эколог Гаррет Хардин (G. Hardin, 1968) представил в виде социальной дилеммы печальную историю общих пастбищ Новой Англии (США). Эти земли принадлежали всей общине, и каждый имел право пасти на них своих овец. На собственных землях каждый владелец строго контролировал количество животных, зная о том, что чрезмерная эксплуатация приведет к исчезновению травы и в результате к голодной смерти всей отары. На общественных же пастбищах владельцы отар не считали нужным беречь травяной

покров, поэтому земли часто истощались и становились непригодными для выпаса. По мнению автора дилеммы, **эгоизм** отдельных людей не давал возможности регулировать использование общих ресурсов. Это привело к трагедии: общинная собственность стала утоптанной площадкой без травы (12, с. 323).

Г. Хардин считает, что общественная и общинная форма владения, когда каждый стремится только к собственной выгоде, способна разрушить все, а не только истощить земельные ресурсы. Это принцип, по которому живут люди, уничтожая природу ради сиюминутной выгоды (99, с. 636). По той же причине возникают и экономические кризисы.

В реальной жизни человек всегда руководствуется **эгоистическими интересами**. Данное положение получило подтверждение в лабораторном исследовании Джулиана Эдней (J. Edney 1979). Нескольким студентам предлагалось сыграть в игру «Гайки». По условиям игры все участники садились вокруг стола, на котором были выложены на блюде 10 гаек. Экспериментатор объяснял, что задача каждого участника – собрать максимальное количество гаек, и они могут в любое время забрать их сколько угодно, но каждые 10 секунд количество гаек, оставшихся на блюде, будет удваиваться. То есть самое разумное решение – некоторое время не брать гайки вообще, чтобы обеспечить максимальное количество для всех. В эксперименте, если группам не выделяли времени, чтобы договориться и выработать наиболее эффективную стратегию, 65 % групп расхватывали гайки за первые 10 секунд. Так погоня за немедленной прибылью приводит к достаточно плачевным результатам для группы в целом.

До чего может довести страну общественная, а фактически «ничейная» собственность, показал коммунистический режим. Последствия такого экономического порядка России предстоит преодолеть еще не одно десятилетие, хотя у большинства еще сохраняется иллюзия, будто государство может быть эффективным собственником. У государства другая функция, оно призвано обеспечивать справедливость распределения и контроль. Поэтому ни одно государство не рассчитывает на добровольные пожертвования, но жестко наказывает неплательщиков налогов. Если представить себе ситуацию, когда каждому предоставляется право платить налоги

самостоятельно в зависимости от доходов, нетрудно предположить, что полностью их выплачивали бы единицы.

Вместе с тем в жизни есть множество разнообразных сфер, где только добрая воля договаривающихся сторон может кардинально улучшить ситуацию. Но умеем ли мы договариваться, устанавливать, а главное, соблюдать правила? Для современной России это одна из самых больших проблем. Разграбление лифтов, когда за полученный цветной металл получают гроши, нанося ущерб на десятки тысяч. Уничтожение популяции осетровых на Волге, когда вылавливаются двухтрехмесячные особи и находятся люди, которые их покупают. Еще большей катастрофой может обернуться отсутствие сортировки мусора и его отдельной переработки. Сегодня вся страна участвует в непреднамеренном уничтожении собственной окружающей среды, разбрасывая повсюду пластмассовые пакеты и бутылки, сваливая в одну кучу пищевые и все прочие бытовые отходы. И таких примеров нерационального поведения, которое может привести к самым негативным последствиям только потому, что мы не умеем договариваться о правилах нашей совместной жизни, великое множество. Если не принять общенациональных мер по обучению всего населения более цивилизованным способам совместной жизни, последствия могут быть самыми неприятными для нации в целом. Тем более этому пора учить в школе, используя метод групповой дискуссии.

Психологи и социологи говорят, что в больших по размеру сообществах нет возможности договориться, и вместе с политологами предлагают делить общество на **мелкие территориальные общины**. Об этом писал в 1902 г. П. А. Кропоткин в труде «Взаимная помощь среди животных и людей как двигатель прогресса». Он нарисовал образ небольших общин, в которых решения, касающиеся всеобщего блага, принимаются единогласно, тем самым освобождая центральные органы управления от необходимости регулировать жизнь отдельных личностей и групп. Об этом писал и Алексис де Токвиль (A. Tocqueville, 1835) в своей известной книге «Демократия в Америке». Он описал опыт управления в общинах Новой Англии в начале XIX в. Уже упоминалось, что мораль традиционного общества регулировалась прежде всего мнением окружающих (конвенциональный уровень морали). А на ранних этапах

индустриализации мораль была связана уже с совестью. Поэтому и будущее моральное возрождение страны должно быть направлено на возрождение городских и сельских общин, которым делегируются точные полномочия и доверяется управление и контроль над собственными финансами. Требуется улучшения и нравственное воспитание детей в семье и школе, большее внимание общества к содержанию телепрограмм.

Еще одним способом избежать саморазрушения и самоуничтожения общества является **развитие коммуникации**, общественной и общинной. Тонкий эксперимент Робина Доза (R. Dawes, 1984) наглядно иллюстрирует это положение. Семь человек – участники эксперимента – были не знакомы друг с другом. Им предложили следующий выбор: оставить у себя \$6 или отдать другим через посредство экспериментатора, зная, что в случае отказа от «своих» денег можно удвоить сумму. Никто не знает, кто решил отдать деньги, а кто – оставить у себя. Если один решит оставить у себя деньги, а другие отдадут, то у него будет \$18. И наоборот, если один решит отдать свои деньги, а остальные оставят у себя, он не получит ничего. Очевидно, что *сотрудничество взаимовыгодно, но оно требует доверия и риска*. Р. Доз обнаружил следующее: если предварительного обсуждения не было, деньги отдают только 30 % людей, а если было – 80 %. Это значит, что **свободное, честное обсуждение уменьшает недоверие и ведет к выигрышу для всех** (99, с. 640). Главная проблема заключается в том, чтобы преодолеть предубеждение, если таковое есть, и начать процесс коммуникации, который поможет выявить позиции сторон и принять правильное решение.

11.3.2. Конкуренция и соперничество приводят к конфликтам

Метод распределения ресурсов в обществе – один из главных источников социально-психологической напряженности, конфликтов и негативных отношений между людьми. На этом основании американские психологи сформулировали **теорию реалистического конфликта**, утверждающую, что ограниченные ресурсы приводят к возникновению конфликтов между группами, вследствие чего в обществе усиливаются предрассудки и дискриминация (10, с. 460). Это могут быть межэтнические и межклассовые конфликты, вызванные экономической и политической конкуренцией. Особенно часто

возникают проблемы в условиях недостаточных ресурсов для выживания, вызванных экономическим спадом. Пока работы хватает всем, никто не обращает внимания на этническую принадлежность соперников. Как только возникает нехватка рабочих мест, начинается поиск «виноватых», которыми чаще всего оказываются представители другого этноса. Сегодня – это выходцы с Кавказа, поскольку безработица и военные действия в том районе привели к массовому исходу молодежи на более благополучные территории.

О легкости, с которой возникает межгрупповое соперничество, свидетельствует и эксперимент М. Шерифа, описанный выше. Сегодня в мире и в собственной стране мы наблюдаем соперничество, сопровождающееся агрессией, между группами, отличающимися по этническим и политическим признакам. В результате любой конкуренции по принципу «выиграл – проиграл» может возникнуть острый конфликт, при котором формируется негативный образ врага. Причем враг этот может не иметь никаких внешних либо внутренних отличий. Так было в экспериментальном лагере Шерифа, в котором все без исключения мальчики принадлежали к одному и тому же классу – «сливкам общества» и не отличались друг от друга ни по происхождению, ни по уровню образования, ни по экономическому положению. В то же время, по замечанию Шерифа, если бы кто-то посетил лагерь в момент конфронтации, он бы сказал, что в лагере собрали «злобную, испорченную и разнузданную шпану» (99, с. 643). Конфликт, который начался с легкого предубеждения, продолжился раздачей нелестных кличек во время соревнований и дошел до открытых «военных» действий, когда невмешательство взрослых могло привести к самым тяжелым последствиям. Такой острый конфликт был специально спровоцирован во время соревнований путем создания конкуренции между двумя равными группами и дележом призов (дешевые ножи и фонарики). Пугающая легкость, с которой возникают конфликты, должна настораживать, так как до сих пор нет достаточно эффективных способов устранения групповой поляризации, которая их сопровождает.

Конфликт – это борьба, которой посвящены все силы и чувства. Он способен выявить в человеке самые худшие качества, о существовании которых он сам в себе даже не подозревал.

Конфликт может подтолкнуть к поступкам, которые в другое время человек расценил бы как безнравственные и противоречащие его взглядам. К сожалению, в конфликте «все средства хороши» или становятся таковыми, потому что противникам приписываются самые негативные качества, которые «оправдывают» применение к нему самых крайних средств. Так происходит во время семейных конфликтов, ссор между друзьями, но то же самое явление имеет место и в больших группах. Прежде чем начать геноцид евреев в Германии, фашисты сформировали с помощью пропаганды негативный образ «врага». Евреев обвиняли в экономических преступлениях, присвоении собственности и сравнивали с «крысами, вызывающими гадливые чувства у каждого человека». Сегодня кажется невероятным, чтобы людей отождествляли с «крысами», но именно так и было в фашистской Германии. На уровне чувств было сформировано оправдание существования лагерей смерти, в которых погибли миллионы людей. Сами немцы содрогнулись и ужаснулись содеянному только после войны.

Концентрационные лагеря и образ «врага народа» использовал коммунистический режим, обрекший миллионы людей на смерть во имя так называемой «социальной справедливости». Межнациональная рознь привела к трагическим последствиям и в бывшей Югославии. Цена конфликтов очень высока и никогда не идет на пользу ни одной из его сторон. Об этом нужно помнить политикам, разжигающим межнациональную рознь в собственной стране и за ее пределами. От конфликта проигрывает все общество в целом.

В соперничестве, конкуренции и конфликтах задействованы психологические феномены, описанные выше:

- каузальная атрибуция – приписывание противникам самых худших качеств, как отдельной личности, так и группе в целом;
- фундаментальная ошибка атрибуции – не учитывается специфика ситуации, в которой оказался человек;
- стереотипизация – восприятие противников по упрощенным схемам, представление их более плохими, чем они есть на самом деле;
- схематизация – упрощение ситуации до ее искажения;
- самооправдание.

Борьба интересов, мнений, ценностей и убеждений – **неизбежна**, без нее нет движения вперед и того, что мы называем прогрессом. Это

закон человеческого существования, в котором присутствуют как ложь, так и истина, как заблуждения, так и твердая убежденность. Фашисты тоже были убеждены в своей правоте и необходимости уничтожить «недочеловеков», в том числе всех славян. Тем не менее в борьбе рано или поздно побеждает та сторона, мнения, ценности и убеждения которой отвечают интересам всего человечества и соответствуют задачам его социального и эволюционного развития. Очень важно реалистично подходить к оценке тех угроз, которые нам видятся в позиции противоположной стороны, не поддаваясь обычным в таком случае заблуждениям.

Одной из основных причин возникновения конфликтных ситуаций является **несправедливость**. Если ресурсы распределяются несправедливо, это всегда приводит к конфликтам, потому что *чувство несправедливости представляет собой тот фрустрирующий блок, который способен разрушить жизнь так же легко, как и физическая болезнь*. Многие предпочитают быть больными, но счастливыми, чем несчастными и здоровыми. Известно, что люди легче переносят болезнь, чем несправедливость. Это относится в полной мере как к личности, так и к группам и целым народам. Примером может служить та же Германия, народ которой накануне Второй мировой войны, благодаря настойчивой пропаганде, ощущал несправедливость и свою униженность в связи с распределением ресурсов и аннексированными в результате Первой мировой войны территориями.

Следует учесть, что чувство несправедливости субъективно и не всегда соответствует действительности. Устранить его можно только с помощью когнитивных процессов: обсуждения, предоставления дополнительной информации и последующего размышления, а также при обязательном участии третьей стороны, позиция которой должна быть нейтральной и незаинтересованной. Таким положением вещей в человеческом сообществе объясняется необходимость деятельности судов, арбитражей и международных посреднических организаций.

Таким образом, только развитая коммуникация между людьми, простое человеческое общение при условии доступности информации способны поддержать мир, согласие и справедливость. Неудивительно, что любой диктаторский режим борется прежде всего **со свободой слова и собраний**, этими главными инструментами регулирования поведения людей.

11.4. Психологические источники негативных отношений между людьми

Что же мешает людям рационально подходить к своим отношениям с другими? Тому есть несколько причин. Несмотря на то что мы часто совершаем ошибки в своих взаимоотношениях с другими, основные особенности социального мышления у нас сохраняются, поскольку они эволюционно оправданны и в течение сотен тысяч лет позволяли нам успешно адаптироваться. Вступление в информационное общество и постепенный переход к новым принципам взаимоотношений между людьми потребует от нас более рациональной оценки наших предубеждений, стереотипов и склонности к агрессии, которые приводят к ухудшению отношений с другими людьми. Ученые в конце XX в. обратились к проблеме просоциального поведения, так как именно отношения взаимопомощи и деятельного участия, а не повышенная агрессивность и склонность к конфликтам и войнам, помогли выжить человечеству. Однако в процессе социальной эволюции у людей сформировались такие качества, предубеждения и стереотипы, которые нередко вводят их в заблуждение, часто становясь помехой на пути социального развития и накопления человеческого и социального капитала страны. Можно назвать следующие помехи рационального отношения к другим людям.

1. Люди склонны считать, что определенные черты характера и соответствующие им типы поведения образуют единое целое. Аккуратно одетый человек, неважно, женщина или мужчина, с дорогими часами на запястье и золотым кольцом на руке, автоматически привлекает наше внимание и вызывает положительные эмоции. В нашем сознании действует схема – это атрибуты успешного человека. А если у него грамотная речь, респектабельные манеры и логичные рассуждения, он вызывает у нас доверие, потому что в нашем сознании есть представления об определенных социальных ролях и типах поведения. В то же время если человек кажется нам злобным, эгоистичным, ненадежным, завистливым, мы стремимся избегать контактов с ним, даже не пытаемся разобраться в причинах его поведения. И такое поведение скорее правильно, чем нет.

Однако не все благополучно и с нашими позитивными оценками. Стереотипами человеческого мышления часто пользуются мошенники,

высказывая стандартные мысли и демонстрируя наиболее распространенные и социально одобряемые *образы поведения*: открытость, душевную щедрость, готовность оказать услугу, великодушие. С таким человеком мы можем легко вступить в отношения на предложенных нам условиях и – жестоко ошибиться. Все участники долевого строительства, отдавшие немалые деньги за будущее жилье, отмечали исключительное обаяние организаторов ложных фирм. Поразительные способности к обману и личное обаяние демонстрировали создатели пирамид типа «МММ» и «Властелина».

2. Иногда ошибки возникают в ситуации информационной перегрузки. Когда мы не в состоянии быстро переработать обрушившуюся на нас лавину информации, мы прибегаем к двум стратегиям: суждению по сходству (репрезентативность) и суждению по уровню распространенности. В ситуации первого знакомства для нас важна каждая, даже незначительная деталь внешнего облика, манеры поведения и говорения, включая имя собеседника. По этим признакам мы подгоняем складывающийся образ под одну из схем социальных ролей. В зависимости от уровня распространенности этой роли и стереотипов, имеющих в обществе: например, все инженеры – умные, учителя – любят командовать и категоричны, библиотекари – тихие и скромные, летчики – смелые, военные – служаки, а кадровики – придирчивы, и т. д., мы выносим свое суждение о человеке *поверхностно*. Вступая в контакт, мы рискуем повести себя неверно, что может спровоцировать непредсказуемые последствия.

3. Наши представления о людях классифицируются по репертуару социальных ролей, которые люди исполняют в жизни. На наше восприятие большое влияние оказывают сформировавшиеся в нашем сознании схемы относительно людей и ситуаций. В каждом новом человеке мы невольно ищем черты сходства с уже знакомыми нам людьми. Такие *прототипы* помогают нам сэкономить время и выстроить новые отношения по уже известному сценарию, а потому возникают ошибки, которые приводят подчас к противоположному результату, чем тот, на который мы надеялись.

4. Автоматическая бдительность – это тенденция сосредоточивать внимание на негативной информации. Мы обращаем внимание на сообщения о катастрофах, политических и экономических кризисах, уголовных преступлениях, а также автоматически концентрируемся на

хмурых, угрюмых лицах, которые могут нести потенциальную угрозу. Например, в американском исследовании был обнаружен эффект «лицо в толпе», который заключается в том, что люди намного быстрее выделяют в толпе нахмуренное или угрожающее выражение лица, чем счастливое или удовлетворенное. Этот эффект согласуется с эволюционной психологией и выводами Д. Басса (1996), поскольку рассерженный человек представляет потенциальную угрозу для безопасности окружающих (34, с. 109).

5. Интуитивное мышление обладает мощным воздействием на принятие нами рациональных решений. Это было хорошо продемонстрировано в исследовании В. Денис-Рай и С. Эпстайна (V. Denes-Raj, S. Epstein, 1994). Участникам эксперимента предлагали выбрать между двумя пакетами, в одном из которых было 9 белых и 1 красный шарик, а в другом – 90 белых и 10 красных шариков. Очевидно, что доля красных шариков в обоих пакетах была одинаковой. Испытуемым предлагали вознаграждение, если они вытащат из любого пакета красный шарик. Хотя шансы были абсолютно равны, большинство участников выбирало второй пакет, мотивируя свое решение тем, что там «больше красных шариков». При повторе экспериментов доля красных шариков постепенно снижалась до соотношения 5:95. Но и в этом случае люди выбирали пакет с сотней шариков. Это говорит о том, что мы перерабатываем информацию не только рациональным путем. Во многих случаях, особенно в ситуациях сильного эмоционального напряжения, мы прибегаем к интуиции, что не всегда приводит к выбору более правильного ответа. Это касается и наших отношений с другими людьми. Нередко интуиция нас подводит (34, с. 116).

6. Личностные характеристики людей являются наиболее значимым фактором, воздействующим на взаимоотношения, потому что в реальной жизни действительно попадаются злые, завистливые и жадные типы. Возникает вопрос: откуда берутся такие люди, каким образом формируются личности, склонные к асоциальному, разрушительному для всей системы общественных отношений поведению? Один из ответов был получен в ходе исследований последних лет.

При рассмотрении идентичности личности мы обращались к тем социально-психологическим кризисам, удачное или неудачное

прохождение которых влияет на формирование личностных качеств человека. Эта теория была предложена Э. Эриксеном, а широкое применение в практической работе психологов сделало ее одной из самых популярных. В конце 1990-х гг. голландский ученый А. Питере (A. Peeters, 1996) на основе своей исследовательской работы дополнил теорию теми негативными качествами – «смертными грехами», которые формируются у человека в результате неправильного разрешения психосоциальных кризисов. Его теория как перекликается с исследованиями М. Эйнсворт и Дж. Боулби, так и дополняет новыми сведениями теорию межличностных потребностей У. Шутца (231, с. 190).

Так, например, у ребенка, который не получил достаточного ухода в первый год жизни (оставался голодным, неухоженным и т. д.), возможно формирование алчности. В детстве это проявляется как алчность в еде и питье, когда ребенок стремится получить пищи и напитков больше, чем может съесть и выпить, особенно сладостей, даже если переедание обернется для него тошнотой и рвотой (страдание). Во взрослом возрасте это может привести к зависимости от табака, алкоголя и наркотиков, к зависимости, которая также приводит к страданию. Даже если ситуация первого года жизни не будет чрезмерно кризисной, остается угроза, что такой ребенок вырастет недоверчивым и подозрительным человеком, с которым будет трудно взаимодействовать и строить отношения в семье и на работе (см. исследование Эйнсворт).

Если ребенком продолжают пренебрегать и на втором году жизни, возникают, согласно Питерсу, новые угрозы. У него формируется злобность как черта характера, особенно если его жестоко наказывали за испачканные и обмоченные штанишки. Большую опасность представляет непоследовательное родительское поведение, когда ребенка сначала жестоко наказывают, а затем, когда он наплачется, все-таки жалеют. Такое поведение приводит к катастрофическим последствиям во взаимоотношениях с другими уже в детском возрасте. Такой ребенок время от времени ищет конфликта, а если не получает повода сильно с кем-нибудь поссориться и подраться до синяков и ссадин, намеренно сам наносит себе вред. Цель такого поведения – получить участие и проявление если не любви, то хотя бы жалости. Кстати, этим объясняются и мотивы мнимых самоубийц, которые на

самом деле нуждаются в простом человеческом участии. Именно об этом говорит первый постулат теории Шутца: ребенок, лишенный в детстве адекватных форм удовлетворения межличностных потребностей, развивает свои формы адаптации, устанавливая отношения доступными ему способами. Ребенок предпочитает негативное отношение равнодушию. Естественно, что он плохо контролирует свои эмоции и действия.

Неудачное прохождение кризисов двух первых этапов психосоциального развития чаще имеет место в неблагополучных семьях. Однако третий и четвертый этапы кризиса могут неудачно разрешаться и в нормальных семьях, для которых характерна недооценка поддержки детской инициативы, стремления к самостоятельности, первых попыток что-то сделать своими руками. Взрослым кажется, что не обязательно ждать, пока неуклюжий малыш сам поест, перемазавшись кашей, и лучше покормить его с ложечки. Нам не хватает времени (мы всегда куда-то спешим) подождать, пока ребенок самостоятельно оденется, застегнет пуговицы, завяжет шнурки на ботинках, мы не считаем обязательным похвалить его за новые освоенные умения, но зато активно критикуем за неправильные действия. Мы все делаем сами, ведь это значительно ускоряет процесс одевания и обувания. Однако при этом мы лишаем инициативы и самостоятельности детей, что особенно губительно сказывается на мальчиках, поскольку девочки в соответствии с полоролевыми представлениями традиционного общества позже приобщаются к самостоятельности, когда учатся вышивать, шить, вязать, готовить еду и т. д. Для мальчиков же другого такого наиболее благоприятного периода для формирования самостоятельности уже не будет.

Таблица 11.1. «Смертные грехи» и «спасительные добродетели», соответствующие психосоциальным кризисам Э. Эриксона.

Возраст	Наименование кризиса	Конечный результат переживания кризиса по Эриксону	Смертные грехи, которые останавливают душевное развитие	Спасительные добродетели
Младенческий возраст (0–1 год)	Доверчивость или подозрительность	Младенец в зависимости от предсказуемости и последовательности ухода за ним учится доверять миру и себе, постигает чувство надежды	Алчность Зависимость и привыкание, которые приводят к страданию (сладости, алкоголь, табак)	Надежда Жизнь, в которой царят уверенность, доверие и надежда
Раннее детство (1–3 года)	Самостоятельность или стыд и сомнения	Опыт выбора, делания и проба дает возможность понять, что одобряется или нет, как действовать по своей воле без утраты самоконтроля. Первый опыт приобретается через контроль за отравлением естественных потребностей	Злобность Злобность, мстительность, чувство внутренней ярости, избыточный педантизм, мелочность	Воля Бесстрашное и смелое отношение к возникающим препятствиям
Игровой возраст (3–6 лет)	Инициатива или чувство вины	Несмотря на неизбежные неудачи в стремлении достичь планируемых в игре целей, ребенок способен действовать воодушевленно и смело, что позволяет ему добиваться чувства целенаправленности	Жадность Всеохватывающее желание быть богатым	Целенаправленность Посвящение себя и обязательность при выполнении важных и ценных дел
Школьный возраст (6 лет – подростковый возраст)	Старательность в работе или неполноценность	При выполнении «работы» в школе и дома ребенок приходит к постижению чувства умелости и в состоянии почувствовать свои умения	Зависть Желание для себя всех благ, которые есть у других	Компетентность Способность к сотрудничеству и одобрению групповых целей

Таблица 11.1. (продолжение)

Возраст	Наименование кризиса	Конечный результат переживания кризиса по Эриксону	Смертные грехи, которые останавливают душевное развитие	Спасительные добродетели
Молодость (подростковый возраст – молодой взрослый)	Идентичность или спутанность ролей	Опробование многих ролей приводит ребенка к способности ответить на вопрос «Кто Я» и вытекающей из этого веры в себя	Гордыня Требование постоянной похвалы и лести	Верность Надежность, преданность, выполнение обещаний, несмотря на риски и жертвы
Возраст молодости	Близость или изолированность	Чтобы уйти от сосредоточенности на себе, возникает потребность разделить свои чувства с другим, которая приводит к чувству любви	Страсть Использование сексуального партнера	Любовь Желание любить и быть любимым
Взрослость	Творчество или Застой и упадок	Творческая мобилизация и забота о будущих поколениях не дают появиться скуке, противостоят чувству застоя	Апатия Бесчувственность, безразличие к потребностям других	Забота Заботливое отношение к тем, кто требует твоей поддержки
Зрелая взрослость	Цельность Я или Безднадежность	Подведение итогов жизни, переоценивается и одобряется прожитая жизнь, хотя и не все цели были достигнуты. Одобряется и смерть, что приводит к появлению чувства мудрости	Меланхолия Горечь от жизни, злость и отвращение к ближайшему окружению	Мудрость Ответственное отношение к жизни, положительное оценивание вопросов обыденной жизни

Не лучше обстоит дело и с четвертым кризисом, когда формируются старательность и прилежание, вкус к работе в младшем школьном возрасте. Здесь нам усиленно «помогает» постсоветская школа. Вспомните, сколько раз в первом классе вы переписывали домашнюю работу, как старались, чтобы в ней не было помарок и описок, сколько тетрадей порвано в клочья из-за «неряшливого» почерка, сколько критики вы услышали в свой адрес по поводу особой «глупости и бестолковости». А ведь из-за такого отношения формируется нелюбовь ко всякой работе, поэтому старательность и прилежание обязательно должны получать должное вознаграждение. К тому же у детей растет чувство неуверенности в себе и в своих силах. Следовательно, родители, приучая таким образом детей к аккуратности и старательности, добиваются противоположных результатов. Дети только тогда стремятся к выполнению заданий, когда их напряженный труд, может, и не всегда удачный, тем не менее был замечен и одобрен. Иначе формируется еще один «смертный грех» –

завистливость и отсутствие любви к работе, приносящей успех. Неудовлетворительное разрешение последующих кризисов определено в основном их неудачным прохождением в ранних периодах детства. Вырастая, бывшие дети несут на себе груз «смертных грехов», которые приобрели, взаимодействуя со своими родителями, воспитателями и учителями. «Смертные грехи» губительным образом сказываются на ставших взрослыми людях и их взаимоотношениях с окружающими, что нередко приводит к негативным последствиям. Вывод очевиден: чем больше по-настоящему счастливых (неизбалованных) детей мы вырастим, тем гармоничнее будут межличностные и общественные отношения в нашей стране. Но чем больше будет беспризорных, безнадзорных и несчастных детей, тем сильнее угроза ухудшения социальной ситуации в целом. Осознание этой причинно-следственной связи, принятие необходимых мер для ликвидации безнадзорности, принятие законов, защищающих права детей, а главное, введение в старших классах школ психологической подготовки ребят к будущей родительской роли, – вот насущные задачи современного общества.

Резюме

Быстро меняющийся мир призывает нас к большей толерантности, так как конфронтации, конфликты, агрессивное поведение разрушают тонкую ткань социальных отношений, которые составляют социальный капитал семьи, коллектива, общины и государства в целом.

Одним из главных источников негативных отношений являются *предубеждения* как негативное отношение к представителям какой-либо социальной группы. Предубеждения касаются достаточно широкого перечня групп, что позволяет говорить о разных видах предубеждений. Наиболее часто встречающиеся предубеждения в мире – расизм, сексизм и эйджизм (дискриминация по принадлежности к возрастной группе).

Причины возникновения предубеждений разнообразны. Мы воспринимаем довольно обширные группы людей как «чужих», что определяет нашу внутригрупповую пристрастность. Кроме того, важную роль в отношениях между людьми играет дух соперничества. В результате продолжительного *соперничества* люди начинают воспринимать друг друга все более негативно. Значительную роль здесь играют СМИ, которые формируют социальные представления, мнения и убеждения людей в отношении к другим народам и странам.

Свойством социальной перцепции являются стереотипы, которые чрезвычайно живучи, так как при всей своей неточности они предоставляют нам удобные кратчайшие ментальные пути для вынесения суждений. Предубеждения и стереотипы нередко приводят к дискриминации, которую ученые описывают как крайнюю форму проявления предубеждений. *Дискриминация* – это негативное и несправедливое поведение по отношению к другому человеку из-за его принадлежности к той или иной группе. Существуют разные виды дискриминации: институциональная, расовая, тендерная, а также связанная с работой (нападки и притеснения на рабочем месте), получившая общее название «моббинг».

Наиболее негативные отношения между людьми возникают в результате агрессии. *Агрессия* – это физическое или вербальное поведение, которое направлено на причинение вреда другому человеку. Ученые предлагают различать два вида агрессивности, свойственные людям и животным: 1) социальную агрессию, которая выражается в

демонстративных вспышках ярости; 2) молчаливую агрессию хищника, отслеживающего добычу.

Агрессивность – это сложное явление, которое нельзя объяснить с позиций какой-либо единственно верной теории. С одной стороны, агрессивность человека оправдана с точки зрения эволюционной теории, поскольку она давала возможность охотиться и эффективно защищать себя. С другой стороны, агрессивность есть поведение, цель которого состоит в нанесении вреда другому человеку. Оно вызывает беспокойство у современного общества, так как связано с эскалацией насилия и разрушением социального капитала. Исследования показывают, что агрессивные проявления не представляют собой неизбежное зло, что с помощью когнитивных процессов, социального регулирования и обучения можно избежать чрезмерной агрессивности в обществе.

Исследования конфликтов позволили американским психологам сформулировать теорию реалистического конфликта, в которой утверждается, что ограниченные ресурсы приводят к возникновению конфликтов между группами. Кроме того, источником конфликтов служит борьба интересов и конкуренция. Пугающая легкость, с которой возникают конфликты и групповая поляризация, пока не имеет надежного социально-психологического решения.

Изучение психологических причин возникновения конфликтов показывает, что усвоенные в детстве паттерны поведения, а главное, особенности взаимоотношений детей и родителей, могут способствовать развитию негативных черт характера, что, в свою очередь, становится источником конфликтов в семье, на работе и в обществе.

Глава 12 Реализация МЕЖЛИЧНОСТНЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЩЕНИИ

Самая большая роскошь – человеческое общение.

Антуан де Сент-Экзюпери



Вся совокупность отношений реализуется в общении, то есть в акте коммуникации, причем слово «коммуникация» в английском языке несет двойную смысловую нагрузку – *общение* и *связь*. И то и другое имеет большое значение в жизни каждого из нас. Все мы устанавливаем связи с окружающими, строим сеть отношений с близкими, друзьями, коллегами по работе, имеем множество знакомых.

Единственным средством формирования сетей взаимодействия и построения отношений в обществе является общение. Чем больше разнообразных человеческих связей и общения в группах, тем выше шансы на увеличение социального капитала в обществе. Поэтому большая часть российских психологов считает, что именно общение и должно быть главным предметом исследования в социальной психологии.

Анализ учебников и руководств по социальной психологии западных авторов (Аронсон, Бэрн, Майерс, Росс, Нисбетт, Чалдини и др.) показывает, что вопросам общения уделяется сравнительно мало внимания, хотя присутствует достаточно много глубоких наблюдений и сведений об исследованиях поведения людей, контактирующих между собой. Это обусловлено, на наш взгляд, двумя причинами.

Первая причина связана с тем, что психологическая социальная психология в последние десятилетия больше внимания уделяет личности и ее отношениям с другими без анализа *характера самих этих отношений*, их стиля и способов, реализуемых в общении. Известно, что традиция исследования отношений была заложена Куртом Левиным в его сравнительных работах стилей руководства и тех отношений, которые при разных стилях складываются в группах. Левин стремился зафиксировать коммуникативные средства, с помощью которых реализуется тот или иной стиль, детерминирующий отношения в группе. Только в конце 80-х гг. XX в. исследователи получили возможность использовать для наблюдения технику видеосъемки, которая способна зафиксировать весь процесс, многократно его воспроизвести и дать материал для сравнения поведения, стиля и средств общения, способов реагирования разных людей в сходных ситуациях.

Вторая причина «непопулярности» проблем общения в западных учебниках связана с тем, что проблема коммуникативных умений личности фактически полностью перешла в плоскость *практического социально-психологического обучения*. Именно там разрабатываются новые подходы и стратегии, предоставляются подробные описания теоретических традиций и сопутствующих им форм и методов работы. Объем такой литературы, в том числе и на русском языке, на сегодняшний день огромен. Это надо иметь в виду при изучении материала данной главы, цель которой – привлечь внимание к

ключевым моментам общения как главного средства установления контактов и отношений между людьми и его характеристикам.

12.1. Общение как средство установления отношений

Значимость общения была осмыслена еще в древности, о чем свидетельствует рассуждение Аристотеля в его сочинении «Политика»: «Всякий полис является своего рода **общением**. Общение же организуется ради некоего блага. К высшему же из благ устремлено то общение, которое является наиболее существенным и объемлет собой все остальные. Это общение называется полисом, или общением политическим. Один только человек из всех живых существ одарен речью. Это свойство людей, отличающее их от всех остальных существ, ведет к тому, что только человек способен к чувственному восприятию таких понятий, как добро и зло, справедливость и несправедливость. Совокупность всего этого и создает основы семьи и полиса. Первичным же по природе является полис сравнительно с семьей и каждым из нас. Поэтому-то я и определяю семью, поселение и полис как общение, а полис называю вполне завершенным и совершенным общением» (цит. по 64, с. 164).

Общение является одной из самых сложных и самых развитых человеческих деятельностей, многоплановым и многозначным процессом, которому нельзя дать одно простое определение. В словаре «Психология» Г. М. Андреева (см. фото) определяет понятие следующим образом. **Общение – 1)** *сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека; 2)* *осуществляемое знаковыми средствами взаимодействие субъектов, вызванное потребностями в совместной деятельности и направленное на значительное изменение в состоянии, поведении и личностно-смысловых образованиях партнера.*



Г. М. Андреева выделила, с одной стороны, **терминальный аспект общения**, подчеркнув, что процесс установления контактов определен *целями и потребностями* в совместной деятельности. По сути – это **способ**, при помощи которого устанавливаются и развиваются отношения между людьми. А с другой стороны, она подчеркнула **инструментальный аспект** общения, указав, благодаря каким **средствам** он осуществляется. Только общаясь друг с другом, люди взаимодействуют, ставят перед собой цели, планируют деятельность, вырабатывают свой стиль. В результате складываются отношения, которые сопровождаются определенным *стилем поведения* со своими средствами общения – например, доброжелательный, нейтральный, партнерский, подавляющий, конфронтационный, конфликтный. В зависимости от стиля складываются либо позитивные, либо негативные отношения.

При всей значимости общения не следует толковать этот термин чрезмерно широко, когда он фактически перекрывает или подменяет собой общественные и межличностные отношения. Поскольку мы изучаем социальную психологию человека, то должны учитывать тот факт, что люди обычно говорят о наличии у них хороших или плохих отношений, а не о хорошем или плохом общении. Поэтому эти чрезвычайно важные понятия социальной психологии следует разводить, рассматривая отношения как некоторое состояние человеческих контактов, а общение – как *средство*, с помощью которого контакты и отношения осуществляются.

Мы строим целую систему отношений, которые служат разным целям, в том числе и таким, которые могут показаться не всегда логичными и рациональными. Какой характер при этом носит наше общение? Всю совокупность наших контактов, сопровождаемых

общением, можно расположить в пределах двух континуумов. Первый континуум представляет собой ось содержательной стороны общения. На одном полюсе располагается интересное, затрагивающее важнейшие вопросы нашей деятельности общение, а на другом – фатическое (от *лат. fatuus* – глупый), то есть бессодержательное. При фатическом общении все средства используются для поддержания самого процесса и не несут никакой смысловой нагрузки. Вторым континуум связан со степенью глубины контактов: общение может быть *поверхностным* и, наоборот, *длительным и глубоким*, продиктованным такими же отношениями между людьми. Мимолетный обмен взглядами с незнакомцем в толпе, обмен улыбками между двумя людьми, занимающимися бегом в парке, – пример позитивных поверхностных отношений, реализуемых с помощью невербальных средств общения. В то же время общение может носить глубокий характер, если сопровождается длительными отношениями, в ходе которых происходит обмен информацией, чувствами и действиями.

Если рассматривать общение как способ установления отношений, обладающий определенным стилем и располагающий разнообразными средствами, то именно *эти средства, способы и стиль* способны показать особенности национальной культуры общения и связанные с ним отношения, изменяющиеся во времени, особенно на этапе трансформации социума. Очевидно, что способы установления контактов и стиль общения в средневековом обществе отличались от сегодняшних. Средства же, оставаясь практически неизменными (язык, речь, мимика и т. д.), в зависимости от этапов развития общества наполняются новым содержанием. Данная проблематика приобретает особую важность в восточноевропейских странах, поскольку советский режим сказался на всей системе деловых и межличностных отношений в обществе.

К. Левин в своих исследованиях показал, что в процессе общения устанавливается определенный стиль отношений и создается определенная атмосфера, которую Левин и его сотрудники изучали, применяя в разных группах демократический, попустительский и авторитарный стили руководства. «Эта атмосфера – нечто неосязаемое, неуловимое, это характеристика ситуации в целом», – так определял атмосферу сам Левин (93, с. 203). Для нас представляет

интерес, какими **средствами коммуникации** пользовались психологи для создания этой «неуловимой атмосферы». Это тем более важно, что в эксперименте Левина средства заданного стиля, авторитарного, попустительского и демократического, не зависели от личностных качеств и мировоззрения руководителя творческих кружков. Руководителем был один и тот же человек, студент, который в связи с задачами эксперимента демонстрировал тот или иной стиль в группе, используя разные средства коммуникации, то есть создавал нужную атмосферу.

В результате исследования К. Левин пришел к выводу, что коммуникативные действия (обращения, указания, рекомендации, приказы, реплики и т. д.) могут создавать ту или иную атмосферу в группе вкуче с обычными средствами коммуникации (слова, жесты, мимика, интонация, высота тона голоса), которые используются в определенном заданном стиле. «При авторитарном стиле руководства количество проявлений враждебного, доминантного поведения увеличивалось в тридцать раз, так же как и количество требований внимания со стороны коллег, а также недоброжелательной критики. Для демократической атмосферы были более характерны отношения сотрудничества и одобрения, выдвигалось больше конструктивных предложений, чаще отмечались объективные взаимодействия между детьми и взаимные уступки» (93, с. 207).

Таблица 12.1. Коммуникативные действия в эксперименте Р. Липпита по определению стиля руководства.

Коммуникативные действия	Демократический руководитель	Авторитарный руководитель
Количество обращений руководителя к каждому члену группы с указаниями и замечаниями	в среднем 2,1 на одного члена группы	в среднем 5,2 на одного члена группы
Количество властных действий в сравнении с действиями детей – членов группы в процентах	на 42 % больше, чем дети	на 118 % больше, чем дети
Инициатива руководителя по объединению детей в подгруппы для выполнения задания	0	32 % всех объединений
Формулирование цели работы и определение ее направления на каждом этапе	один раз в начале занятий	дозированно на каждой встрече и на каждом этапе работы
Характер отношений детей к руководителю	уступчивость	в 2 раза больше уступчивости
Характер отношений детей друг к другу	уступчивость и отношения сотрудничества	неуступчивые, конфронтационные отношения
Обращения детей к руководителю	редкие	более частые, с подчеркнутой подчиненностью

Из таблицы видно, что для установления авторитарного стиля руководства используется больше коммуникативных средств, чем для демократического, а процесс общения имеет свою специфику:

1. Членов группы стараются держать в неведении, а информация предоставляется дозированно.

2. Пресекаются попытки принять самостоятельное решение.

3. Руководитель стремится замкнуть все групповые отношения на себя, не допустить создания объединений внутри группы и затруднить тем самым процесс общения и установления связей (властная вертикаль).

4. Члены группы изменяют свой стиль отношений, они становятся уступчивыми по отношению к руководителю, но конфликтуют друг с другом.

5. Важной составляющей стиля руководства является критика действий членов группы и то, каким образом она используется. Авторитарный руководитель критикует часто и в присутствии всех. Демократический лидер критикует намного реже и не унижает достоинство ребенка критикой его действий в присутствии остальных, делая это всегда наедине с ребенком.

Таким образом, Левин показал, как с помощью простых коммуникативных средств устанавливается тот или иной стиль

взаимодействия. Результаты исследования действенны не только для детских групп, но и для производственных коллективов и социума в целом. Недоброжелательность, недоверие и конфронтационный стиль общения необходимо преодолевать в отношениях внутри организаций и всего общества. Целенаправленное использование тех или иных коммуникативных средств, вербальных и невербальных, определяет стиль общения. К нему привыкают и воспринимают как «правильный».

12.1.1. Стили делового общения

Поскольку стиль поведения и общения – это устоявшийся способ отношений с другими людьми, то необходимо проанализировать, как люди вступают в контакт, как общаются и как поддерживают отношения с другими. Стили могут быть следующих видов: партнерский, императивный (силовой), дружеский, приспособляющийся, официальный, пренебрежительный, деловой, располагающий к дальнейшему общению и т. д.

Стиль общения – это устоявшиеся привычные формы поведения человека по отношению к другим для достижения тех или иных целей в отношениях.

Характер отношений между людьми зависит от целей, которые люди ставят перед собой, вступая в контакт. Каждый человек придерживается в отношениях определенного стиля, который определяется следующими факторами:

- врожденные коммуникативные качества (генетический фактор);
- особенности воспитания и коммуникативной культуры в семье;
- нормы национальной культуры;
- способы осуществления власти в обществе.

При анализе деловых отношений социальные психологи выделили две ориентации в отношениях человека с другими людьми – приспособляющуюся и руководящую. Эти две ориентации задают позицию людей в контакте и соответствующее поведение. Кроме того, психологи установили, что одна часть людей ориентируется в своей деятельности на выполнение задания, а другая часть – на установление доброжелательных отношений. Если мы представим наблюдаемые качества в виде оси координат, поместив на крайние точки полные противоположности, то получим четыре основных типа людей,

которые символизируют четыре возможных стиля руководства и взаимоотношений с окружающими.

В табл. 12.2. приводится краткое описание качеств, имеющих определяющее значение для стиля общения и контактов с другими людьми. На самом деле выделенные типы – лишь приблизительная характеристика тех реальных человеческих типов, которые встречаются нам в жизни. Как было указано выше, личностные качества человека играют первостепенную роль, но важно также и то, как они реализуются в национальной культуре, как изменяются под воздействием того или иного стиля руководства страной, общиной, предприятием. На рис. 12.1 представлены типы руководства, задающие определенный стиль отношений с людьми.



Рис. 12.1. Типы руководства, задающие определенный стиль отношений с другими людьми.

Специалисты по коммуникативному обучению предлагают более детальные и разработанные схемы. Здесь же хотелось бы подчеркнуть одну из самых важных составляющих стиля общения: **отбор** коммуникативных средств, который определяет способы вступления личности в контакт и возможности его осуществления.

Таблица 12.2. Описание качеств людей, которые определяют стиль их деловых отношений (цит. по 238, с. 26)

Сосредоточенность на деле	Сосредоточенность на людях
В центре внимания – факты Движения контролируются Серьезность в отношениях Не интересуется слухами и болтовней «small talk» Четко отслеживает время Контроль процесса отношений В качестве шефа опирается на формальные отношения Выразительность лица небольшая Принятие решений основано больше на фактах, чем на чувствах	В центре внимания – чувства Движения расслаблены Играющий отношениями Интересуется слухами и болтовней «small talk» Гибкое, точно не установленное время В качестве шефа устанавливает личные отношения Выразительное лицо Принятие решений основано больше на интуиции и чувствах, чем на фактах
Приспосабливающийся	Руководящий
Двигается медленно Больше спрашивает Когда сидит, опирается назад Медленно принимает решение Избегает риска Не настаивает на принятии собственных решений Говорит медленно и часто очень тихо	Двигается быстро Больше рассказывает, чем слушает Сидит прямо или нагибаясь вперед Быстро принимает решение Способен рисковать Настаивает на предлагаемых им решениях Говорит быстро, часто громким голосом

12.1.2. Коммуникативная компетентность

Коммуникативной компетентностью, как и социальной грамотностью, нужно овладевать. Здесь есть свои «talants» и свои «бездари». Причем «бездари» нередко встречаются среди по-настоящему талантливых в какой-либо области людей. Гениальный физик или выдающийся философ может обнаруживать коммуникативную безграмотность, которая в лучшем случае делает его чудачком, снисходительно воспринимаемым другими, а в худшем – человеком «не от мира сего», подлежащим изгнанию. Так, например, погиб Сократ, которого афинский трибунал приговорил к смерти только за то, что он ходил по городу и убеждал афинян заботиться «не о деньгах, о славе и почестях, а о разуме, об истине и о душе своей, чтобы она была как можно лучше» (142, с. 287). Афиняне не выдержали не столько навязчивости проповеди, сколько стиля общения, которого придерживался Сократ, беседуя на улице с малознакомыми людьми. Нередко секрет успешной карьеры и продвижения по общественной лестнице связан именно с «коммуникативными талантами» среднего по своим способностям человека.

Коммуникативные умения особенно важны в настоящее время, когда развитие информационных технологий привело человечество к

следующей стадии развития. Социологи называют ее **постиндустриальной фазой** (D. Bell), «информационным обществом» (Y. Masuda), «обществом знаний» (F. Machlup), постмодерным обществом (A. Etzioni). На данном этапе развития главным фактором экономической эффективности стали человеческие отношения. Их изменение в сторону большей благожелательности и товарищеских отношений в рамках профессиональной деятельности заставляет по-новому оценить коммуникативный потенциал каждого человека.

О значимости коммуникативной компетентности и необходимости практического обучения писала еще в конце 1980-х гг. Л. А. Петровская, один из пионеров социально-психологического тренинга в России. Она чутко уловила главный нерв современности: «Ощутимым фактором интенсификации общения является влияние научно-технического прогресса на материальные, вещественные средства реализации межличностных контактов. Быстро приближается ситуация, когда техника даст возможность в любой момент из любой точки мгновенно связаться с любым человеком, и тогда основная задача будет заключаться в том, чтобы суметь овладеть потенциально неограниченным потоком общения, эффективно реализовать его возможности, опираясь, в частности, и на возросший уровень социально-психологической компетентности» (141, с. 11).

Коммуникативная компетентность – это совокупность средств общения, которыми владеет индивид.

Она может быть большей или меньшей, что зависит как от врожденных качеств человека, так и от приобретенных им в процессе взросления знаний, умений и навыков. В процессе социализации усваиваются разнообразные паттерны поведения, которые наблюдает растущий человек. Однако не всегда простого наблюдения достаточно. К сожалению, практическое социально-психологическое обучение и сегодня все еще остается малодоступным и сосредоточено только в очень крупных городах. На данный момент общество еще не осознало его значимости для социального развития. Поэтому вопросы развития коммуникативных человеческих умений остаются чаще предметом теоретического рассмотрения без их практического освоения. Для развития России овладение эффективными коммуникативными умениями – одна из важнейших задач культурной трансформации общества.

12.1.3. Анализ процесса общения

Каким образом человек действует, когда устанавливает связи с известными и нужными людьми или намеренно рвет прежние отношения, прекращая общение по разным причинам? Какие способы и средства использует для организации и поддержания процесса общения? Чтобы ответить на эти вопросы, Г. М. Андреева из целостного процесса общения искусственно выделила три стороны, присутствующие в нем одновременно. Это было сделано российским психологом для удобства анализа и для более подробного рассмотрения всех аспектов такой «простой» и вместе с тем такой сложной человеческой деятельности. Андреева выделила три взаимосвязанные стороны:

- **коммуникативная**, анализирующая общение с точки зрения передачи и обмена информацией;
- **интерактивная**, рассматривающая общение как взаимодействие индивидов;
- **перцептивная**, в которой предметом анализа является взаимное восприятие партнерами друг друга (7, с. 82).

С точки зрения здравого смысла коммуникативный процесс, или коммуникативная сторона общения, может выглядеть достаточно просто. Известный политолог Г. Ласуэлл (H. Laswell, 1948) является автором следующей формулы коммуникации: «Кто и что передал, с помощью какого канала, кому и с каким эффектом». В данной формуле делается акцент на инструментальной и информационной составляющей акта коммуникации. Действительно, первый уровень анализа и в обыденной жизни всегда касается того, что именно сказали люди, вступившие в диалог. При таком подходе изучение процесса общения разбивается на анализ источника информации, содержания сообщения, канала передачи, соответствия воспринятой и переданной информации и эффекта влияния. И хотя это только небольшая часть процесса коммуникации, она все-таки очень важна, потому что именно на основании произнесенных слов и наблюдаемых жестов мы часто судим о смысле и содержании коммуникативного процесса в целом.

Только люди наделены даром речи. Именно устная речь позволяет человеку выйти за пределы собственной личности, давать названия предметам, размышлять о них, воспринимать их в связи с прошлым или будущим. Более того, речь дает человеку возможность делиться

своими мыслями. Наверняка свои способы мышления есть у собак и кошек, долго живущих рядом с человеком, есть они и у приматов. Животные умеют «рассказать» о своих потребностях, но не способны поделиться своими мыслями с сородичами; такая способность есть только у человека, и она является главным критерием отличия человека от животных. Человеческая культура обязана своим существованием именно этому человеческому свойству, обеспеченному даром речи.

Г. М. Андреева указывает, что при всей четкости и ясности схемы общения в терминах теории информации существует целый ряд особенностей человеческой коммуникации, без учета которых трудно понять, как общаются люди друг с другом. Она выделяет следующие отличительные признаки.

1. Коммуникативный процесс предполагает не только обмен информацией, но и налаживание совместной деятельности. Поэтому здесь важны мотивы деятельности, цели, позиции общающихся индивидов. Люди не просто общаются, но, как отмечает А. И. Леонтьев, стремятся при этом выработать общий смысл. Поэтому главная «прибавка» в обмене информацией – это *значимость* информации для каждого участника.

2. Процесс обмена информацией предполагает оказание влияния на партнеров. «Это означает, что при обмене информацией происходит изменение *типа отношений*, который сложился между участниками коммуникации».

3. Коммуникативное влияние возможно лишь тогда, когда партнеры «обладают *единой или сходной системой кодификации и декодификации*». На быденном языке это означает, что все должны говорить на доступном участникам общения языке.

4. У партнеров должно быть *одинаковое понимание ситуации общения*. Это положение можно было бы назвать *правилом Выготского*, который отмечал, что мысль никогда не равна прямому значению слов. Пример из жизни хорошо поясняет это положение: муж, встреченный у двери словами жены: «Я купила сегодня несколько электрических лампочек», не должен ограничиться их буквальным истолкованием, муж должен понять, что его задача пойти на кухню и заменить сгоревшую лампочку (7, с. 85—86).

5. При человеческом общении нередко возникают *коммуникативные барьеры*, как носящие социально-психологический характер, например взаимная неприязнь партнеров, так и обусловленные психологическими характеристиками участников, например застенчивость, неумение четко сформулировать мысль, особенности восприятия. Еще Ф. Тютчев, интуитивно чувствуя различия в восприятии слов людьми и их способностей к сопереживанию, писал:

*«Нам не дано предугадать,
Как слово наше отзовется
И нам сочувствие дается,
Как нам дается благодать...»*

Интерактивная и перцептивная стороны общения были отчасти рассмотрены нами в предыдущих главах, поэтому больше внимания мы уделили коммуникативной стороне. Завершая анализ общения как акта коммуникации, следует подчеркнуть следующие системные признаки.

1. Коммуникация, как общение и связь, – это всеохватывающий процесс, в котором реализуются общественные и межличностные отношения. Процесс коммуникации включает:

- а) умения и навыки вступления в контакт и его поддержания;
- б) уровень понимания вербальной и невербальной информации;
- в) достижение цели общения (если она предварительно ставится), то есть эффективность самого процесса.

2. Общение – это сложный процесс, в котором люди реализуют свои ценности, мировоззренческие позиции, чувства и мысли по отношению к себе и партнеру, а также цели и задачи общения. Умение общаться часто определяет положение и статус человека в группе, позволяет поддерживать доброжелательные межличностные отношения в семье и обществе, в трудовом коллективе и разнообразных группах.

3. Общение между людьми, реализуемое через непосредственную коммуникацию, – важная культурная составляющая общественных отношений. Поэтому коммуникативную компетентность следует

рассматривать как один из компонентов социального капитала. Его формирование и развитие связано с налаживанием положительных межличностных контактов, основанных на доверии, честности взаимодействия и помощи людей друг другу. При этом следует учитывать и то обстоятельство, что социальный капитал нельзя нарастить за счет правительственных постановлений и законов. Социальный капитал напрямую зависит от позиций людей в контакте и тех отношений, которые складываются в ежедневном общении. Кроме того, человек может быть исполнен самых благих намерений относительно своего взаимодействия с другими, но не в состоянии наладить эти отношения из-за отсутствия нужных коммуникативных умений, например из-за застенчивости, скованности, вербальных затруднений, недостаточного знания языка и т. д.

4. Способы общения и выбор средств коммуникации определяют стиль отношений, который также связан с коммуникативной компетентностью индивида.

Таким образом, передача информации осуществляется при помощи знаков, а точнее, знаковых систем, которые сложились в процессе эволюции. Знаковые системы первоначально состояли из отдельных звуков, мимики и жестов, постепенно развиваясь и усложняясь. Они продолжают развиваться и сегодня, что дает антропологам основание утверждать: *чем сложнее структуры человеческих сообществ, тем сложнее системы общения.*

12.2. Трансактный анализ общения Э. Берна

Каждый человек склонен вести себя по-разному в различных ситуациях. Корректный и вежливый руководитель предприятия выглядит деловитым, немного суховатым и рациональным в своем рабочем кабинете. Но этот же человек на трибуне стадиона может отчаянно кричать, радуясь забитому любимой командой голу. А «дама приятная во всех отношениях» неожиданно предстает перед нами разъяренной фурией в процессе выяснения отношений с мужем. Иными словами, каждый человек легко меняет свои обличья, играя ту или иную роль в жизни и мгновенно перевоплощаясь при попадании в разные ситуации. Как это происходит? Почему мы так легко изменяем свое поведение, вступая в отношения с разными людьми?

12.2.1. Трехкомпонентная структура личности

Для объяснения столь различного поведения человека американский психолог Эрик Берн (E. Berne, 1910—1970) разработал в начале 1960-х гг. теорию эго-состояний («Я» – состояний). Его знаменитая книга «Игры, в которые играют люди» стала мировым бестселлером и выдержала за 10 лет более 20 изданий. Она является примером простого и понятного анализа складывающихся отношений в самых сложных ситуациях межличностного общения в семье и на работе.

Э. Берн предложил различать три состояния «Я»: Родитель, Взрослый и Ребенок. Каждое эго-состояние является замкнутым (мы находимся в одном из трех состояний при контакте с окружающей действительностью), и к нему применимы такие категории, как мыслить, чувствовать и действовать. Это значит, что:

– в состоянии «Я-взрослый» мы трезво оцениваем реальность, собираем и осмысливаем факты, действуем сообразно ситуации;

– в состоянии «Я-родитель» мы думаем, действуем и чувствуем, как наши родители;

– в состоянии «Я-ребенок» мы чувствуем и действуем, как в детстве.

Кроме того, Берн создал функциональную модель состояний, в которой различает кормяще-заботливого и критичного родителя, а в состоянии ребенка выделяет приспособляющегося и бунтующего, свободного ребенка. На рис. 12.2 представлена функциональная модель эго-состояний по Берну.



Рис. 12.2. Функциональная модель эго-состояний.

Ученый использовал термин «эго-состояния» для описания набора связанных друг с другом чувств, мыслей и видов поведения. Это следует понимать так: когда я говорю, что хотел бы повеселиться, то, возможно, я нахожусь в состоянии «Я-ребенок». Это не исключает состояния Взрослого, который хорошо оценивает ситуации и прогнозирует вероятности, но в настоящее время я хотел бы отдохнуть и мои представления об отдыхе вызывают к активности другую часть моего Эго – состояние Я-ребенка.

Функциональная модель носит свёрхупрощенный характер, она дает нам лишь основы для определения эго-состояний, а не их анализ. Модель показывает, что во взрослом состоянии мы чаще размышляем, в детском – больше чувствуем, а в родительском – размышляем и выносим оценочные суждения.

12.2.1.1. Состояние Я-родитель

Когда мы оказываемся в состоянии Я-родитель, то думаем, говорим, действуем, реагируем, чувствуем так, как это делали наши родители или другие люди, бывшие для нас тогда авторитетом. Впрочем, это не означает, что они действительно так себя вели. Скорее мы так воспринимали их поведение. И пережитое надежно хранится в нашей памяти.

Поведение Я-родитель мы переняли не только от наших родителей, но и от людей, выполнявших роль родителей в наших глазах, например от бабушек и дедушек, от старших братьев и сестер, учителей и других людей, оказавших на нас в раннем детстве соответствующее влияние. Причем не имеет значения, действительно ли эти авторитетные для нас люди вели себя так, как это сохранилось в нашей памяти, – мы переняли их поведение без критики и сомнений в его «правильности».

Внутри нас как будто есть запоминающее устройство. В одном файле хранится содержание когда-то услышанного нами в том виде, как мы его тогда восприняли, в другом – записана наша реакция на услышанное, в третьем – разные речевые и голосовые модели, которые используются в таких ситуациях.

Существование таких знаний экспериментально было доказано в 1951 г. канадским нейрохирургом У. Пенфилдом (W. Penfield). В ходе эксперимента у пациента, находившегося под местным наркозом, с помощью маленьких зондов раздражались слабым током определенные участки мозга. Пациент находился в полном сознании и

мог говорить. Когда Пенфилд касался электрическим зондом определенных участков мозга, пациент вспоминал о том, о чем, казалось бы, давно забыл. Повторное касание одного и того же места в мозге приводило к вызову одних и тех же воспоминаний. Пациенты вспоминали все вплоть до мельчайших деталей, словно вновь оказывались в той же ситуации, и испытывали те же ощущения, что и тогда (199, с. 21—29).

Кормяще-заботливый Я-родитель характеризуется проявлением таких качеств, как готовность помочь, участие, тепло, ободрение, а также чрезмерная заботливость и хлопотливость. Это нормальное состояние, когда мы заботимся о детях так же, как когда-то наши родители о нас. В данном состоянии мы оказываем помощь человеку, попавшему в беду, ухаживаем за больным. Но иногда мы бываем навязчивы в своей заботе о выросших детях, чрезмерно опекаем подчиненных, пытаемся корректировать поведение друзей. И тогда неизменно мы сталкиваемся с раздражением наших партнеров по общению. Думается, что каждому приходилось говорить своим родителям фразу: «Ну что ты беспокоишься!? Я уже не маленький».

Критический Я-родитель хранит определенные заповеди, запреты, нормы, правила и всю совокупность предрассудков. Это тоже очень важное состояние личности, так как оно связано с социализацией и тем, насколько правильно усвоены те или иные общественные нормы, ценности и правила. Социальная патология личности обусловлена недостаточным развитием критического Я-родителя, который замещается Я-ребенком, что означает социальную незрелость и отсутствие ответственности. Слабо развитое состояние критического Я-родителя присутствует у мелких воров, мошенников, других асоциальных типов, считающих возможным нарушать законы и правила.

В то же время критический Я-родитель бывает излишне требователен, а в нашей культуре порой даже груб. Например, когда начальник говорит секретарше приказным тоном: «Таня, принеси мне, пожалуйста, чашку кофе», да еще при этом добавляет: «И побыстрее, пожалуйста». Это говорит критический Я-родитель, который скептически относится к способностям своего секретаря, но точно знает, что она выполнит его распоряжение. В состоянии Я-взрослый он обязательно использовал бы вместо императива сослагательное

наклонение и вопросительную интонацию, которая бы подчеркнула партнерский стиль отношений: «Таня, не могли бы вы принести мне чашку кофе?».

Правда, бывают и обратные ситуации, когда подчиненные принимают сослагательное наклонение за проявление слабости и неуверенности. В практике одного из авторов был случай на кафедре, когда лаборанты не подготовили необходимые документы вовремя. Пришлось им объяснять, что «просьба» заведующего кафедрой на самом деле является приказом, но выраженным в приемлемой форме, которая не предполагает унижения достоинства человека.

12.2.1.2. Состояние Я-взрослый

В состоянии Я-взрослый человек использует собственные знания, умения и опыт для анализа внутренней и внешней информации. Это тоже своеобразная база данных. Я-взрослый – это активное состояние, в котором мы трезво и рационально взвешиваем факты, учитываем реальное положение дел, используем ранее полученный опыт. Диктор телевидения, читающий новости, дает информацию, соответствующую состоянию Я-взрослый. Формулировки Я-взрослый касаются, как правило, какого-то одного вопроса и не содержат субъективной оценки. Сам способ подачи информации допускает возможность дискуссии. Здоровые деловые отношения строятся на позициях Я-взрослый. Именно в связи с этим люди говорят, что одна голова – хорошо, а две – лучше. Например, мастер объясняет прорабу, как надо действовать, чтобы решить техническую проблему. Прораб получает и перерабатывает информацию, уточняет ее, задает вопросы, предлагает свои решения и дискутирует с мастером в деловом тоне о возможностях решения проблемы. В таком случае и мастер, и прораб находятся в состояниях Я-взрослый.

Состояние Я-взрослый полезно в следующих ситуациях: при решении проблемы, при ведении переговоров, требующих взаимных уступок, то есть достижения компромисса, в процессе дискуссии и конструктивной критики, когда одновременно показываются и позитивные и негативные стороны, а также при преодолении трудностей в деловых отношениях.

Состояние Я-взрослый предполагает партнерские отношения при общении. Они основаны на признании равенства прав личностей вне зависимости от их статуса и положения в обществе. Достижение

взрослого состояния для многих наших соотечественников представляет большую проблему. У нас часто встречаются люди, вошедшие в пенсионный возраст, но все еще не состоявшиеся как взрослые. Взрослое состояние им заменяет их критический Я-родитель.

12.2.1.3. Состояние Я-ребенок

Люди, пребывающие в состоянии Я-ребенок, действуют, думают и чувствуют так, как делали это в детстве. Студент, идущий после зачета по коридору непринужденной походкой и радостно насвистывающий популярную мелодию, находится в состоянии Я-ребенок. Но как только он входит в аудиторию, где идет научная студенческая конференция, то в большинстве случаев он погружается в состояние Я-взрослый, особенно если ему предстоит доклад.

Когда мы находимся в состоянии Я-ребенок, то смеемся, издаем радостные возгласы, танцуем, поем, испытываем боль, печаль, страх, разочарование, ревность, ненависть, подозрение, зависть, тоску, счастье, воодушевление и любовь со всеми их оттенками.

В функциональной модели различают три состояния Ребенка: приспособляющийся, бунтующий и свободный.

В *приспосабливаемом состоянии Я-ребенок* мы находимся тогда, когда подчиняемся, учим наизусть, чувствуем себя виноватыми, замыкаемся в себе, обижаемся на кого-либо, опасаемся чего-нибудь. По существу, данное эго-состояние ориентировано на то, чего ожидают от нас другие, или мы думаем, что ожидают. В состоянии Я-ребенок мы соглашаемся с требованиями, подчиняемся правилам, разговариваем неуверенно, робко, выказываем готовность что-то сделать и т. д. Например, преподаватель говорит, что сегодня нужно получить новое задание к семинарским занятиям на следующую неделю. И студент умышленно покорным тоном говорит: «Да, я обязательно зайду на кафедру и возьму задание». Мы находимся в состоянии Я-ребенок, когда соблюдаем правила движения и едем с предписанной скоростью, даже если нам этого делать не хочется, автоматически останавливаемся на красный свет светофора. Причем невыполнение этих правил чревато неприятными последствиями, которые предвидит Я-взрослый, а потому мы покорно следуем предписаниям без размышлений, раздумий и дискуссий.

Бунтарское состояние Я-ребенок возникает в ответ на требования и желания других людей, которые идут вразрез с нашими желаниями. Поэтому в графическом изображении функциональной модели между состояниями приспособливающийся Я-ребенок и бунтующий Я-ребенок находится прерывистая линия, показывающая проницаемость границы. Иными словами, энергия в любое время может перемещаться по обоим направлениям: из приспособливающегося «Я» в бунтующее и наоборот. Речь идет об одном и том же состоянии эго, но со знаком плюс и минус.

В сфере трудовых отношений довольно часто встречается пассивно-бунтарское состояние Я-ребенок. Внешне все выглядит так, будто человек говорит «да», а внутренне за этим скрывается «нет». Объяснения же даются такие: «Я забыл», «Я не догадался», «С самого начала было ясно, что этого делать не нужно».

В свободном состоянии Я-ребенок мы видим естественного ребенка, без следов влияния на него. В этом состоянии человек радуется, сердится, исследует мир, изобретает, смеется и плачет, бывает непосредственным, не заботится о праве и морали, не зависит от того, чего хотят от него другие. В свободном состоянии Я-ребенок мы участвуем в праздниках, танцуем на вечеринке и дискотеке, веселимся с друзьями или плачем от обиды.

Создатель транзактного анализа Э. Берн считал, что он применим прежде всего для изучения общения двух людей, вступающих в диалог.

Транзакт – это любое словесное или бессловесное общение двух людей. Он может сопровождаться вербальными и невербальными знаками, словами, скептическими взглядами, пожатием рук и т. д.

Завершая обсуждение функциональной модели, хотим еще раз обратить внимание читателей на ее упрощенный характер. Для более глубокого понимания транзактного анализа необходимо изучение специальной литературы. Так, более сложное представление об эго-состояниях предполагает различать в Родителе дополнительно еще три состояния: 1) Родитель в Родителе (Р2), который воспроизводит в словах и мыслях девизы и приказы своих родителей, что дает возможность передавать опыт предшествующих поколений; 2) Взрослый в Родителе (В2), который представляет собой совокупность идей о реальности, выдержавших проверку собственным опытом; 3) Ребенок в Родителе (Д2), который включает в себя воспоминания

детства и осознание мыслей, чувств и поведения Ребенка и реакций родителей на них. Те же сложные трансформации происходят и с другими эго-состояниями.

12.2.2. Виды трансакций

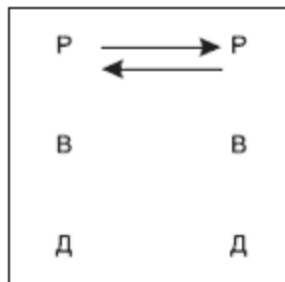
Э. Берн выделял три основные формы трансакций: параллельные, пересекающиеся и скрытые трансакции. Кроме того, в общении присутствуют трансакции «поглаживания», «покусывания» и структурирования времени.

12.2.2.1. Параллельные (дополняющие) трансакции

Из самого названия ясно, что параллельные трансакции симметричны и дополняют друг друга.

Параллельная трансакция – это такая трансакция, в которой векторы межличностного общения параллельны друг другу, а индивиды находятся в одинаковых эго-состояниях.

Объясним это на примерах, взятых преимущественно из книги А. Добровича, адаптировавшего трансактный анализ к нашей культуре.

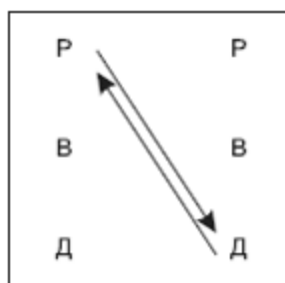


1-й пример .

Петр: Что стало с молодыми людьми? Они совсем распустились.

Павел: Да, в их годы мы были скромнее.

В этом примере коммуникативный стимул посылается с позиции родителя, он адресован «родительской» позиции партнера, который соответственно ей реагирует.

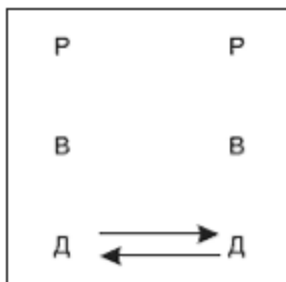


2-й пример .

Петр: Как вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина?

Павел: Простите, пожалуйста, я просто не заметил. Задумался, знаете ли.

Вариант ответа бунтующего ребенка: «Что вы ко мне пристали? Кто вы такой, чтобы делать мне замечания?»



3-й пример .

Петр: А не сбежать ли нам в кино с последней лекции?

Павел: Давай. Только скорее, а то можем опоздать на сеанс.

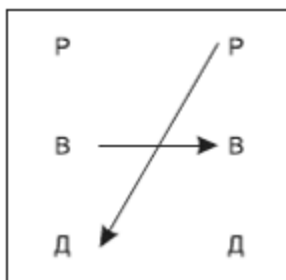
Это пример транзакции двух детей. Система обозначений: Р – родитель; В взрослый;

Нередко подобные транзакции становятся фиксированными. Например, беседа двух малознакомых пенсионеров может ограничиваться транзакциями Р – Р. Деловая беседа, политические переговоры или дипломатический прием требуют фиксированной транзакции В – В. В ситуации пикника, дискотеки, болтовни в перерыве между занятиями фиксируются транзакции Д – Д. Отношения между преподавателем и студентом в нашей культуре предписывают транзакции в позициях Р – В, а учительницы и учеников Р – Д. Как правило, между врачом и пациентом складываются отношения В – Д, а между мужьями и женами возможно все разнообразие отношений: от детских транзакций Д – Д до обсуждения серьезных вопросов приобретения автомобиля или дома, когда необходима взвешенная, рациональная позиция обоих партнеров В – В.

12.2.2.2. Пересекающиеся транзакции

Пересекающиеся транзакции возникают тогда, когда позиции общающихся индивидов различны. Например, вы спрашиваете своего коллегу: «Который час?» Он встает и в раздражении кричит: «Который час! Который час! Что вы вечно спрашиваете? Не можете дождаться конца рабочего дня?». Это неадекватная реакция раздраженного родительского состояния на обращение коллеги из взрослого состояния. Такие пересекающиеся транзакции, как правило, на некоторое время прерывают контакт.

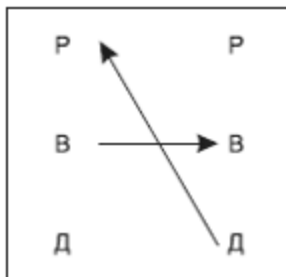
Пересекающаяся транзакция – это такая транзакция, в которой векторы не параллельны друг другу, а эго-состояния, на которые они направлены, не являются источником ответной реакции. Пересекающиеся транзакции – источник многочисленных конфликтов; часто такие реакции означают ссору партнеров и прекращение взаимодействия. Они могут быть как намеренными, так и ненамеренными, связанными с неполным пониманием позиции партнера. Но чаще всего они возникают как реакция на внутреннее состояние, вызванное другой ситуацией.



4-й пример .

Муж: Тебе не попадались на глаза мои запонки?

Жена: Вечно ты все теряешь, не можешь обходиться без няньки. Это все твоя мамочка. Избаловала тебя.



5-й пример .

Муж: Тебе не попадались на глаза мои запонки?

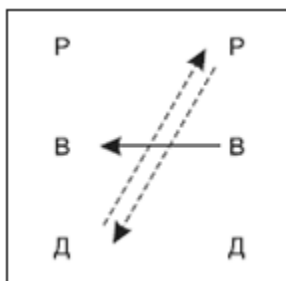
Жена: Вечно ты ко мне придираешься! Почему я должна следить за твоими запонками и помнить, куда ты что деваешь!

При пересекающихся транзакциях происходит разрыв коммуникации, и для ее восстановления одному или обоим партнерам необходимо изменить свои эго-состояния. Разрыв коммуникации может восприниматься людьми как легкая встряска, но может привести и к окончательному прекращению отношений. Берн подсчитал, что теоретически возможны 72 разновидности пересекающихся транзакций. Но на самом деле чаще всего в практике

встречаются две из них: когда стимул В – В пересекается с ответной реакцией Д – Р или Р – Д.

12.2.2.3. Скрытые транзакции

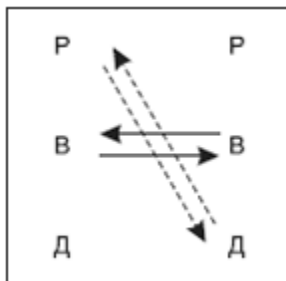
В скрытой транзакции одновременно передаются два сообщения. Одно из них – открытое, или сообщение социального уровня, другое – скрытое, или сообщение психологического уровня. В случае скрытой транзакции вербальная часть сообщения указывает на взрослую позицию общающихся, но интонации, голос, жесты и мимика могут свидетельствовать о дополнительных, родительско-детских отношениях.



6-й пример .

Муж: *Тебе не попались мои запонки?* (Интонационно это звучит как: «Извини, дорогая, что отвлекаю тебя, но я так рассеян и не помню, куда положил свои запонки»)

Жена: *Они лежат на месте.* (Тонем «строгого» родителя: «Вечно ты все теряешь, не можешь обойтись без няньки»).



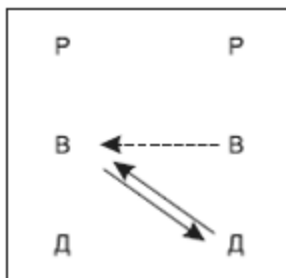
7-й пример .

Муж: *Тебе не попались мои запонки?* (Интонационно это звучит как: «Черт знает что творится: в доме всегда бедлам».)

Жена: *Они лежат на месте.* (Интонация обиженного ребенка: «Что ты ко мне придираешься? Почему я обязана все помнить?»)

В приведенных примерах транзакций сообщение социального уровня передается так, как если бы Взрослый разговаривал со Взрослым. Но интонационно в примерах разговаривают Родитель и

Ребенок. В результате психологически это пересекающиеся транзакции, которые также ведут к прерыванию взаимодействия, хотя и на менее долгий срок. Берн описал еще одну, угловую транзакцию, когда на социальном уровне разговаривают двое Взрослых, но скрытая транзакция обращена к Ребенку. Типичный пример – провокация со стороны продавца.



8-й пример .

Продавец: Этот телефон на сегодня – лучшее, что у нас есть. В нем есть и фотокамера, и связь с Интернетом, и множество новых функций. А посмотрите, какой у него большой дисплей и объем памяти: он запоминает до трехсот номеров. Но он, конечно, дорогой. (Интонационно: «Возможно, он вам не по карману».)

Покупатель (с вызовом): Я его беру.

Продавец обращался к Ребенку покупателя, когда рассказывал о товаре, но покупатель мог бы ответить и со Взрослой позиции: «Да, вы совершенно правы, он слишком дорогой, я подожду, пока он упадет в цене». Тогда манипулятивное поведение продавца было бы сорвано Взрослой позицией покупателя. Это говорит о том, что результат скрытой транзакции определяется на психологическом, а не на социальном уровне.

К скрытым транзакциям относятся и манипулятивные, имеющие своей целью спровоцировать партнера на негативный поступок или отклик, который позволил бы прервать контакт. А. Добрович поясняет манипуляцию на примере «Тупик».

Жена чувствует, что муж начал тяготиться ею. Между тем тот приносит билеты в театр на спектакль, давно интересующий их обоих. В ходе возбужденного переодевания жены он, однако, делает ей резкое замечание:

- Всегда ты копаешься!
- Ничего, на такси успеем.

– На такси? Какая расточительность! Вот для чего я должен трудиться как проклятый!

Если ему удастся спровоцировать жену на ответные «уколы», манипуляция переходит в разрыв контакта, хлопанье дверью. Муж отправляется к своим знакомым, предоставив жене, если ей угодно, самой мчаться в театр. При этом он, с одной стороны, добился желаемого, с другой – не несет ответственности за скандал. Ведь не кто иной, как он, принес билеты! Жена оказывается загнанной в «тупик» (50, с. 65).

Таким образом, Берну удалось создать достаточно простую для понимания, но глубокую по содержанию теорию взаимодействия людей, основанную первоначально на психоаналитической теории. Теория транзактного анализа легла в основу одноименного психотерапевтического направления. Она с успехом используется в разных странах, что говорит об универсальности предложенных понятий.

12.3. Применение транзакций для анализа социальных ситуаций

Предложенный Берном транзактный анализ дает возможность понять, каким образом люди взаимодействуют, воспринимают и влияют друг на друга. Сила транзактного анализа заключается в том, что он применим к широкому спектру социальных явлений, а не только к взаимодействию людей в обыденной жизни. Приведем только один пример использования положений Берна для анализа непростой социальной ситуации, которая сложилась на всем постсоветском пространстве.

Как пишет философ А. И. Пригожий [8], деловая культура России в условиях трансформации все еще страдает от управленческой некомпетентности руководителей всех уровней. Он объясняет такое положение дел в терминах транзактного анализа: «Для советской системы все подданные были детьми (Д), неразумными и своенравными. Их надо было воспитывать, постоянно опекать, учить, беречь от ненужных знаний и контактов. Решать за них – что можно, чего нельзя. А власть тогда брала на себя обязанности Родителей (Р). Хлопотала, следила, кормила, снабжала продовольствием, одеждой, жильем, забирая у одних и давая другим, одаривала похвалой, стращала наказанием. Иначе говоря, родительско-детские отношения основательно привились на нашей земле, они охотно принимаются

большинством, а попытки ставить под сомнение их жизнеспособность сердито отвергаются».

Следует заметить, что советская система органично вобрала в себя родительско-детские отношения традиционной культуры дореволюционной России во главе с самодержцем, называемым царем-батюшкой. Правда, при этом присутствовали коллективное распределение ресурсов и коллективные действия на уровне общины, которые были главной составляющей социальных отношений в крестьянской среде и требовали взрослой позиции и партнерских отношений. Разрушение крестьянской общины «уничтожило» взрослые позиции людей. В современной России и сегодня по-детски ожидают от государства защиты в виде льгот и пособий. И даже замена льгот денежным содержанием воспринимается отрицательно, потому что деньгами придется распоряжаться самостоятельно и принимать решения, за которые нужно будет отвечать перед собой.

Говоря о постиндустриальных странах, Пригожий подчеркивает, что у либералов все люди социально взрослые (В). Либералы не хотят родительство, они предлагают взять на себя ответственность за свою жизнь, а силы для дела и истоки неудач искать в себе. По формуле: и мы и вы – взрослые люди, вы свободны организовать свою жизнь по собственному усмотрению. Автор справедливо указывает, что реформа есть проблема не столько экономическая или политическая, сколько **социокультурная**, что переход от управленческих отношений типа «Родители – Дети» к типу «Взрослые – Взрослые» происходит гораздо позже, чем отпуск цен, приватизация или свободные выборы. «Поэтому и появился избыток неэффективных собственников, некомпетентной демократии и сторонников советской системы из числа ее бывших разрушителей. Научно выражаясь, управляющий сигнал им посылают по каналу «В-В», а реагируют они по каналу «Д-Р».

А. И. Пригожий указывает на перекрестную скрытую трансакцию, в результате которой разрушается контакт, в данном случае между властью и народом. Вопрос стоит так: сумеет ли политическая власть отказаться от патернализма традиционной культуры и действовать как Взрослый, ожидая той же реакции от членов еще только складывающегося гражданского общества? Хочется надеяться!

Что же касается управленческой культуры, то и сегодня на предприятиях и в учреждениях нередко господствует **«родительский»** стиль руководства, когда подчиненных загоняют в деловое детство. Многие руководители не только не умеют, но и боятся делегировать свои полномочия «вниз». С одной стороны, многие из них слышали, что таким образом повышается эффективность управления, но решиться на это они не могут. В результате руководитель стягивает на себя максимальный объем связей, решений, ответственности и возносит централизацию и вертикаль руководства за пределы человеческих возможностей. Руководство становится неэффективным, ослабевают руководители среднего звена, которые опасаются принимать самостоятельные решения. Такой стиль называют «ручным управлением». Он неэффективен еще и потому, что не позволяет определять стратегию развития предприятия, города, области, страны в целом, поскольку люди фиксируются на тактических вопросах, «увязают» в решении текущих проблем. При таком стиле руководства люди много, сверх всяких норм, работают, иногда по 10—12 часов, но результат такой работы минимальный и даже часто отрицательный.

Таким образом, социальная компетентность людей воздействует как на социальные, так и на политические и экономические отношения в обществе. Для успешной трансформации в обществе должно быть достаточное количество «Взрослых» (в понимании Берна) людей, способных самостоятельно принимать решения, знать и понимать значимость деловых отношений между «Взрослыми» людьми. Иначе в управленческих системах блокируется инициативность, гасится энергия организации, а излишний контроль и информационная «алчность» начальников вызывают судорогу, а затем и коллапс системы. Поэтому социальному реформированию должно сопутствовать культурное и социально-психологическое просвещение. Его недооценка может привести к негативным социальным последствиям, среди которых чаще других встречается отказ от реформ и культурной трансформации. Подводя итог сказанному, нужно подчеркнуть следующее: главная задача современного общества – это рационализация деловых отношений, переход от родительско-детских отношений с их эмоциями к отношениям между Взрослыми людьми.

Резюме

Вся совокупность отношений может быть рассмотрена как процесс общения, поскольку именно общение как акт коммуникации представляет собой единственное средство и способ установления отношений. Это отмечали уже античные мыслители. Аристотель считал, что социальная жизнь в полисе является своего рода *общением*, которое связывает людей и с помощью которого реализуется политика.

Российский психолог Г. М. Андреева считает общение главным процессом установления контактов между людьми. Она выделяет, с одной стороны, *терминальный* аспект общения, который определен целями и потребностями в совместной деятельности, а с другой – подчеркивает *инструментальный* аспект общения, указывая, с помощью каких средств он осуществляется.

К. Левин посвятил одно из своих исследований стилю отношений, которые устанавливаются в процессе общения, выделив *авторитарный, демократический и попустительский стиль*. Он пришел к выводу, что стиль отношений задается определенными коммуникативными действиями, которые способны создавать ту или иную атмосферу в группе с помощью обычных средств коммуникации. Стиль может быть партнерским и императивным (силовым), дружеским и деловым, приспособляющимся и официальным, пренебрежительным и располагающим к продолжению контакта. В личном плане стиль общения – это устоявшиеся привычные формы поведения человека по отношению к другим, которые используются для достижения тех или иных целей в отношениях.

При анализе деловых отношений социальные психологи выделили две ориентации во взаимодействии человека с другими людьми – *приспособляющуюся и руководящую*. Эти две ориентации определяют позицию людей в контакте, их умение держаться в обществе и вести себя соответствующим образом. Кроме того, психологи установили, что одна часть людей ориентируется в своей деятельности на выполнение задачи, а другая часть – на установление доброжелательных отношений с окружающими.

Показателем способности к установлению и развитию контактов является *коммуникативная компетентность* как совокупность средств общения, которыми владеет индивид. Коммуникативная компетентность может быть более и менее совершенной, что зависит

от врожденных качеств человека и от приобретенных им в процессе взросления умений, навыков и знаний. В процессе социализации усваиваются разнообразные паттерны поведения, которые наблюдает растущий человек.

Анализ человеческих отношений в процессе общения стал предметом исследования Э. Берна, который в 1950-е гг. разработал *теорию эго-состояний*. Теория дала пример простого и понятного анализа складывающихся отношений в самых сложных ситуациях межличностного и делового общения. Берн предложил различать три состояния «Я»: Родитель, Взрослый и Ребенок. Каждое эго-состояние является замкнутым, и к нему применимы такие категории, как мыслить, чувствовать и действовать. Берн выделял также три основные формы транзакций: параллельные, пересекающиеся и скрытые транзакции. *Параллельные транзакции* – это такие транзакции, в которых партнеры общения дополняют друг друга, находясь в одинаковых или соответствующих друг другу эго-состояниях. *Пересекающиеся транзакции* возникают, когда эго-состояния партнеров не совпадают, что приводит к прерыванию контакта на некоторое время. В *скрытых транзакциях* одновременно передаются два сообщения, одно из них открытое, или сообщение социального уровня, а другое – скрытое, или сообщение психологического уровня. Предложенный Берном транзактный анализ дал возможность понять, каким образом люди воспринимают и влияют друг на друга в личных, деловых и социальных отношениях, используя определенные эго-состояния в процессе взаимодействия.

Деловая культура постсоветских стран тесно связана с родительско-детскими отношениями, которые больше свойственны традиционному и тоталитарному обществам. Это затрудняет, по мнению философа А. И. Пригожина, трансформацию общественных и деловых отношений между людьми, необходимую для информационного общества. Автор справедливо указывает, что требуется рационализация отношений, что реформа есть проблема не столько экономическая или политическая, сколько *социокультурная*. Таким образом, социальная компетентность людей, усвоенный ими стиль общения воздействует на всю совокупность отношений в обществе. Для успешной трансформации в обществе должно быть достаточное количество «Взрослых» (в понимании Берна) людей,

которые способны самостоятельно принимать решения, знать и понимать значимость рационализации деловых отношений, использовать преимущественно партнерский стиль. Все это будет способствовать продвижению России на пути к информационному обществу.

Часть 4 Психология малых групп

Глава 13 Развитие малых групп

В демократических странах умение создавать объединения – первооснова общественной жизни; прогресс всех остальных ее сторон зависит от прогресса в этой области

Алексис де Токвиль



В социальной психологии изучению малой группы посвящено большое число работ. Малая группа является предметом пристального внимания как в зарубежной, так и в отечественной науке. Однако сам феномен малой группы был осмыслен только в XX в.

А. И. Донцов, анализируя эволюцию слова «группа» и его превращение в научное понятие, выделяет следующие важные моменты, связанные с этим процессом: 1) в XVII в. термин «группа» использовался художниками и скульпторами для обозначения такого

способа композиции изобразительного материала, при котором фигуры образуют единство и создают целостное художественное впечатление; 2) в XVIII в. это понятие начинают использовать для обозначения реальных человеческих общностей, члены которых объединены признаком, выделяющим их среди других; 3) во второй половине XIX в. состоялось психологическое открытие социальной группы как особой реальности человеческих отношений; 4) в начале XX в. объектом изучения социальной психологии становится малая группа, то есть ближайшее окружение человека, среда его непосредственного общения; 5) с 1930-х гг. интерес к психологической проблематике групп приобретает стойкий характер. Классические исследования групп Э. Мейо (E. Mayo), М. Шерифа, К. Левина и других закладывают основы для современного понимания природы групповых процессов (53, с. 17).

Значительная исследовательская практика в отечественной и зарубежной социальной психологии позволяет выделить несколько ключевых тем в изучении психологии малых групп. Это вопросы их классификации и условия формирования малых групп, проблемы групповой динамики, лидерства и руководства, групповых эффектов и уровней развития группы. Каждой из этих тем будет уделено особое внимание в данной главе.

13.1. Классификация малых групп

В обществе существует огромное количество разнообразных групп. Человеческое сообщество не знало иной формы существования, поэтому в группах действуют одни и те же социально-психологические законы групповой динамики. Понятие групповой динамики объединяет очень широкий круг вопросов: разделение власти внутри группы, способы коммуникации, роли, исполняемые членами группы, степень лояльности членов группы и т. д. Научившись распознавать групповую динамику в действии, человек сможет применять свои знания в любых группах (131, с. 13).

По мнению американского социального психолога Б. Бейлза (B. Bales), «малая группа может быть определена как некоторое число людей, взаимодействующих друг с другом в ходе одной или нескольких встреч». Дж. Хоманс дал следующее определение: «Малая группа представляет собой некоторое число лиц, взаимодействующих друг с другом в течение некоторого времени». Д. Картрайт и А. Зандер

(D. Cartwright, A. Zander) считали, что «группа составляет собрание индивидов, которые часто взаимодействуют друг с другом». С. Аш отмечал, что «взаимодействие – это основа группы». Отечественный психолог А. И. Донцов, проанализировав многочисленные определения группы, дал следующее определение:

Группа – совокупность свободно объединившихся, равно полезных друг другу индивидов, в процессе кооперативного взаимодействия удовлетворяющих личные запросы и желания (53, с. 27).

Группа представляет собой элемент социальной структуры общества. В самом широком плане *социальная группа* – это общность людей, выделяемая из целостной социальной системы на основе определенного признака. В зависимости от такого признака возможны как минимум три классификации социальных групп – по их численности, продолжительности существования и структурным особенностям.

В основу первой классификации положен такой критерий (признак), как *численность*, то есть количество людей, являющихся членами группы. Соответственно выделяют три типа групп:

1) малая группа – немногочисленная общность людей, находящихся в непосредственном личном контакте и взаимодействии;

2) средняя группа – относительно многочисленная общность людей, находящихся в опосредованном функциональном взаимодействии;

3) большая группа – многочисленная общность людей, находящихся в социально-структурной зависимости друг от друга.

Несмотря на кажущийся формальный подход в классификации, численность группы имеет значение для психологии. От того, сколько человек насчитывает группа, зависят как формы членства и уровень контактов между людьми, так и характер деятельности группы и ее структура. В табл. 13.1 представлены основные различия между малыми, средними и большими группами.

Таблица 13.1. Основные различия между группами.

Признаки	Малая группа	Средняя группа	Большая группа
Численность	Десятки человек	Сотни человек	Тысячи и миллионы человек
Контакт	Личностный: знакомство друг с другом на личностном уровне	Статусно-ролевой: знакомство на уровне статусов	Отсутствие контакта
Членство	Реальное поведенческое	Функциональное	Условное социально-структурное
Структура	Развитая внутренняя неформальная	Юридически оформленная (отсутствие развитой неформальной структуры)	Отсутствие внутренней структуры
Связи в процессе труда	Непосредственные трудовые	Трудовые, опосредованные официальной структурой организации	Трудовые, опосредованные социальной структурой общества
Примеры	Бригада рабочих, школьный класс, группа студентов, сотрудники кафедры	Организация: все сотрудники предприятия, вуза, фирмы	Этническая общность, социально-демографическая группа, профессиональная общность, политическая партия

Вторая классификация опирается на такой критерий, как *время существования* группы. Здесь выделяют кратковременные и долговременные группы. Малые, средние и большие группы могут быть как кратковременными, так и долговременными. Например, этническая общность – это всегда долговременная группа, в то время как политические партии могут существовать веками, а могут сходить с исторической сцены очень быстро, в течение нескольких месяцев. Такая малая группа, как например, бригада рабочих, может быть либо кратковременной – люди объединяются для выполнения одного производственного задания и после его завершения расстаются, либо долговременной – люди в течение нескольких лет работают на одном предприятии в одной и той же бригаде.

Третья классификация основана на таком критерии, как *структурная целостность* группы. По этому признаку выделяют первичные и вторичные группы. Первичная группа – это неразложимое на дальнейшие составные части структурное подразделение официальной организации, например: школьный класс, бригада, отдел, лаборатория и пр. Первичная группа – всегда малая формальная группа. Вторичная группа есть совокупность первичных малых групп. Предприятие, насчитывающее несколько тысяч работников, относится к вторичной группе, поскольку состоит из более

мелких структурных подразделений – цехов и отделов. Вторичная группа – практически всегда средняя группа, то есть организация (152, с. 48—50).

Таким образом, организация промышленного предприятия, торговой фирмы, корпорации – это средняя, вторичная, чаще всего долговременная группа.

Р. Чалдини, Д. Кенрик (D. Kenrick), С. Нейберг (S. Neuberg) в своей книге «Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя». (2002) также рассматривают группы в динамике. Они предлагают термин «групповость» (groupness), понимая под ним развитие группы в континууме (рис. 13.1).

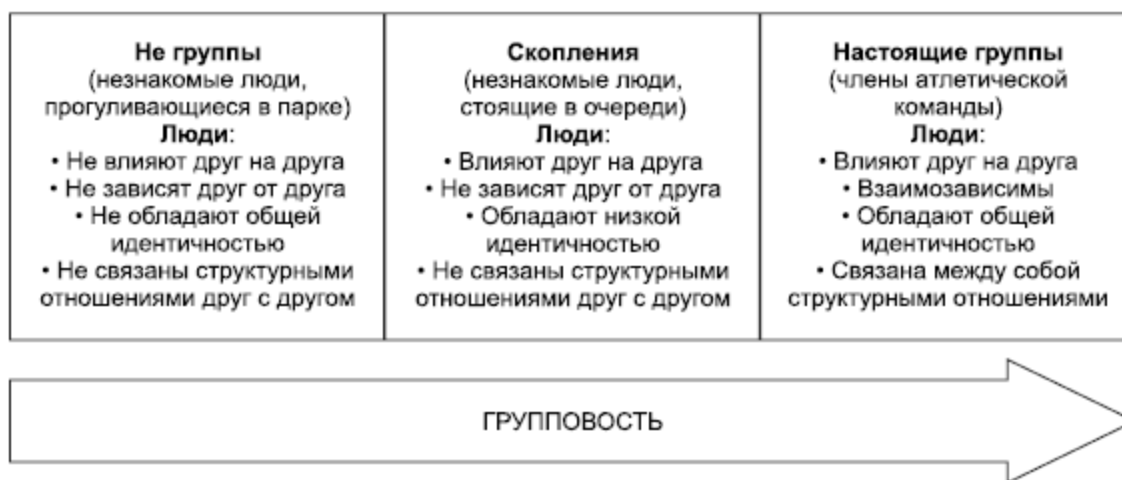


Рис. 13.1. Развитие группы в континууме «групповость»

На первоначальном отрезке существуют «не группы» – это два или более человека, не влияющих друг на друга. Постепенно скопление людей все больше напоминает группы, в которых члены взаимозависимы и обладают общей идентичностью и структурой. Авторы считают, что «групповость» следует рассматривать как континуум группы, обладающей структурой, взаимозависимостью и общей идентичностью (204, с. 149). Социальные психологи установили, что закономерности функционирования и развития группы во многом определяются ее численностью, временем взаимодействия людей и структурно-функциональным единством. Рассмотрим социально-психологические особенности малой группы.

13.2. Условия образования малых групп

Основной вопрос, который встает перед исследователем групп: почему люди объединяются в группы? Отвечая на него, ученые принимают во внимание множество факторов, развивая идею множественной причинности. Существует несколько подходов к объяснению образования групп.

Функциональный подход рассматривает образование групп в аспекте тех функций, которые выполняет группа для человека. Ученые выделяют целый ряд потребностей, которые могут быть удовлетворены только посредством принадлежности к группе: потребности в выживании (физического и психологического плана) и социальные потребности.

Ситуационный подход описывает ситуационные характеристики, наиболее важными из которых являются: сходство окружающих людей с нами, географическая близость, физическая привлекательность человека.

Группообразование – это процесс превращения случайной общности людей в трудоспособную малую группу. Для того чтобы сложилась такая группа, требуется соблюдение определенных условий.

Условия же таковы:

1. **Наличие общей территории.** Территория, на которой люди могут собраться вместе, познакомиться и обсудить стоящие перед ними задачи, необходима. Для этого часто требуется специальное помещение.

2. **Непосредственный контакт.** Непосредственный контакт необходим для знакомства, установления официальных и неофициальных взаимоотношений между людьми. Общение людей друг с другом – это неременное условие их совместной деятельности.

3. **Время взаимодействия.** Установление прочных контактов и трудовых связей не происходит мгновенно. Для развертывания динамики группового взаимодействия необходимо время.

4. **Численность группы.** Количество людей в группе.

5. **Целеполагание.** Задачи, поставленные перед трудовыми, учебными, игровыми группами, определяют их деятельность.

6. **Совместная деятельность.** Деятельность, ради которой и образуется группа.

13.2.1. Численность

Численность группы относится к важным условиям образования малых групп и требует специального обсуждения. Количество членов группы является переменной, оказывающей влияние на групповое поведение. Социальные психологи установили, что эффективность группы и динамика групповых процессов зависят от ее численности. Группа может быть слишком маленькой или слишком большой, чтобы работать с оптимальной эффективностью. При обсуждении этого вопроса следует говорить о минимальной, максимальной и оптимальной численности. Минимальная численность группы – 2-3 человека, максимальная – от 25 до 40 человек. В групповой динамике существует ряд терминов, касающихся численности группы. Два человека образуют *диаду*, три человека – *триаду*. Группа, состоящая из четырех человек, будет иметь иную динамику, чем группа из двадцати.

Сложность вызывает вычисление оптимального количества членов группы. Задание, которое выполняет группа, индивидуальные особенности ее членов, характер ситуации также влияют на эффективность групповой деятельности. Эмпирическим путем были определены три критических момента.

Первый критический момент составляет количество 7 ± 2 члена группы. Это связано с такими групповыми явлениями, как, во-первых, конформизм и конфликтность, во-вторых, принятие группового решения и, в-третьих, целостность или раздробленность на группировки. Так, например, в экспериментах С. Аша было обнаружено, что конформизм, то есть подчинение отдельного члена группы мнению и решению всех остальных, с наибольшей вероятностью (в 70 % случаев) проявляется в группе, состоящей именно из 7 человек. Другой американский исследователь, К. Хайер (К. Haire), обобщил научные исследования о численности группы и обнаружил, что конфликта скорее можно ожидать в группе, состоящей из 3-4 человек, чем в группе из 5 человек, так как уменьшение взаимодействия в группе снижает ее эффективность. В. Квинн (V. Quinn) считает, что идеальная численность группы – 5 человек. Было установлено, что вероятность конформистского поведения возрастает при увеличении числа членов группы. Особенно резко конформизм растет при составе группы из 5 человек и намного медленнее, когда число членов группы превышает 8 человек. Феномен конформизма и

конфликтности, в свою очередь, влияет на процесс принятия группового решения, поэтому группа, состоящая из 7 человек, легче приходит к согласованному решению, чем группа с меньшим или большим количеством членов. И наконец, социально-психологические исследования показали, что такие группы менее подвержены делению на группировки, то есть реже дробятся, и представляют собой единое целое. Японские предприниматели четко уловили эту закономерность в функционировании малой группы и составляют свои знаменитые «кружки качества» на производстве именно из 7-8 человек (152, с. 63).

Второй критический момент определяется количеством 14 ± 2 человека. Такой группе присущи свои особенности. В ней представлен большой спектр индивидуальных интересов, мнений, оценок, предложений, возможностей для функционального распределения ролей. Группа из 14 человек добивается эффективности не за счет конформизма ее членов, а в результате группового обсуждения. Исследования показывают, что оптимальная численность группы зависит от характера поставленной задачи. Например, в решении задач типа «эврика» более эффективна группа из 14 человек, так как при данной численности, соответственно, повышаются общие возможности и возрастает вероятность того, что найдется такой член группы, который предложит наилучшее решение. Имеет место также статистическое уменьшение вероятности случайной ошибки. Кроме того, согласно психолого-педагогическим исследованиям, эффективность обучения в группе, состоящей из 14 человек, выше, чем в большей или меньшей группе.

Третий критический момент определяется количеством 21 ± 2 . Во-первых, это предел функционирования группы как единого целого. При большем количестве членов группа обязательно распадется на подгруппы. Во-вторых, при взаимодействии людей в такой группе возможно разделение на две-три подгруппы, которые сопоставляют свои мнения и позиции по широкому кругу вопросов. Однако такое деление может быть довольно кратковременным и ситуативным, поскольку обычно 20 человек вполне способны выступить как единое целое. В-третьих, в таких группах больше возможностей для взаимозамены. Например, результаты нашего исследования, проведенного в 1990-х гг. среди рабочих бригад на нескольких предприятиях Санкт-Петербурга, показали, что при прочих равных

условиях бригады, состоящие из 21 человека, добиваются большей производительности труда и имеют более благоприятный психологический климат, характеризующийся взаимовыручкой и дружескими отношениями, чем бригады, в которые входит большее количество работников. Подобные выводы сделал и Л. И. Уманский в результате своих многочисленных исследований организаторской деятельности в рабочих бригадах и группах школьников.

Американский психолог С. Паркинсон (S. Parkinson) также задался вопросом, какой численности должна быть группа, чтобы эффективно работать. «Нужно установить оптимальное число членов, – пишет он, – искомая величина лежит где-то между 3 и 21». Проанализировав состав кабинетов министров Европы в течение последних столетий, он отметил, что кабинеты министров, как специфическая малая группа, в среднем состояли из 15—16 человек, но если число министров превышало 21, то эти кабинеты оказывались неэффективными и терпели политическое фиаско.

Рост численности группы порождает организационные или координационные проблемы. Возникает необходимость ввода формальных средств для обеспечения взаимодействия группы, а также разработки процесса окончательного принятия решения. Координация требует усилий от некоторых членов группы, отвлекающихся от решения основной задачи. Усложнение задачи может снизить координацию в группе.

Американские психологи сравнили индивидуальные и групповые результаты по решению сложной задачи, которая требовала от всех членов группы одинаковых усилий. К группе, состоявшей из 25 человек, было предъявлено требование – работать скоординированно на одном и том же высоком уровне точности. Результаты показали, что в таких условиях индивиды превосходят группы. Эффективность группы уменьшалась из-за менее компетентных членов группы, так как другие не смогли компенсировать их низкие результаты. В другом исследовании был сделан вывод о том, что индивиды, работающие отдельно в условиях ограниченного времени, предпочитают не брать партнеров, которых им надо подготовить и работу которых им надо координировать. Очевидно, они понимали, что целесообразнее работать индивидуально, чем принимать на себя дополнительные обязательства по налаживанию координации. Многочисленные

исследования показывают, что сложности координации деятельности группы с возрастанием численности.

13.2.2. Целеполагание

Процесс группового целеполагания является внутренним, субъективным условием формирования группы как единого целого. Обычно малая группа не возникает спонтанно, а создается целенаправленно. Например, администрацией фирмы создается специализированный отдел для выполнения определенных функций. Эта создающая малую группу инстанция ставит перед ней официальную задачу и определяет ее функции, формулируя их в виде приказа. Необходимо разделять понятия «задача группы» и «цель группы».

Задача группы – это всегда внешний, объективный фактор, это проблемная ситуация, поставленная перед членами группы, или трудности, с которыми они столкнулись. Задача может быть поставлена перед группой двумя путями: во-первых, извне, то есть другими группами; во-вторых, изнутри, то есть самой группой. Тип и содержание задачи зависят от вида групповой деятельности. Задачи могут быть трудовыми, учебными, игровыми и т. д. Отметим, что в ходе деятельности задача решается не всегда.

Цель группы представлена степенью мотивации решения задачи и порождает целеустремленность. Последнюю можно определить как степень субъективного принятия людьми задачи и их желания решить ее. Реакции членов группы на задачу могут варьироваться от полного отрицания, что чаще бывает при задаче, навязанной извне, до активного принятия и инициативы, что чаще бывает в том случае, когда группа самостоятельно ставит задачи и разрабатывает план их решения. Целеустремленность членов группы в решении задачи определяют следующие факторы:

а) характеристики задачи (знания и опыт членов группы в решении подобного типа задач определяют ее трудность для группы);

б) соответствие новой задачи предыдущим целям группы;

в) функциональная взаимосвязанность членов группы (в условиях взаимосвязанной деятельности задача решается на основе «эффекта синергии», то есть интеграции индивидуальных усилий; в условиях невзаимосвязанной деятельности – на основе простого суммирования индивидуальных усилий);

г) особенности взаимоотношений в группе (от степени сплоченности членов группы зависят единство их внутренних целей и активность при решении задачи);

д) количество членов группы.

Для того чтобы каждый член группы воспринял внешнюю задачу как внутреннюю личную цель, процесс целеполагания должен пройти несколько этапов.

Первый этап – поставленная вышестоящей инстанцией задача становится известной каждому члену и принимается им как официальная цель организации.

Второй этап – в процессе общения членов группы идет уточнение и согласование смыслового понимания официальной цели группы.

Третий этап – согласованная между членами группы цель становится принятой внутренней целью самой группы и осознается, интериоризуется каждым как его личная цель участия в работе данной группы.

Это довольно простая схема перевода внешней задачи группы во внутреннюю цель каждого ее члена. Таким образом достигается конвергенция, совпадение индивидуальных целей участников группового взаимодействия с целями общества. Удовлетворяются потребности общества в определенной продукции, люди одновременно удовлетворяют и свои индивидуальные потребности – в труде, общении, созидании, творчестве, реализации личностных потенциалов. В ходе же удовлетворения потребностей они добиваются своих жизненных целей. Итак, процесс целеполагания официальной группы как единого целостного образования неразрывно связан с процессом целеполагания всего общества. В этом плане официальная группа является действительно связующим звеном между личностью и обществом. Именно через официальную цель деятельности малой группы личность осознает и интериоризирует цели общества.

Американский психолог У. Хэкман (U. Hackman) в 1968 г. выделил три типа заданий:

- 1) производственные задания;
- 2) дискуссионные задания;
- 3) задания, связанные с решением проблемы.

Производственное задание предполагает создание некоего материального продукта. Выполнение дискуссионных заданий не

обязательно подразумевает вещественный результат или оформление отчета по проведенной дискуссии. Если же группе поручают написать отчет, значит, она получает задание, связанное с решением проблемы. Результатом труда в данном случае будет не материальный продукт, не автомобиль или монитор, а предложения по решению возникшей проблемы (131, с. 15).

Как показывают результаты исследований, группа работает с большим усердием, если ее члены участвуют в постановке цели, ставят перед собой все более труднодостижимые цели, если цели группы более сложные, чем те задачи, которые ей навязываются извне. Участие членов группы в постановке целей способствует их интериоризации.

13.2.3. Совместная деятельность

Достижение общих групповых целей возможно только в процессе совместной деятельности членов группы. В психологии выделяют три типа совместной деятельности: а) совместно-индивидуальную; б) совместно-последовательную; в) совместно-взаимосвязанную.

Совместно-индивидуальная деятельность – это деятельность, которая предполагает ориентацию участников на общий предмет труда.

Примером группы, организованной на основе совместно-индивидуальной деятельности, может быть бригада станочников, где каждый выполняет свое индивидуальное плановое задание, или коллектив преподавателей школы, где каждый преподаватель в определенные часы обучает учеников своему предмету. Фактором, объединяющим людей в такую группу, является только общий предмет труда – сырье и заготовки, как в первом случае, или класс учеников – как во втором. Каждый член группы прилагает индивидуальные усилия для преобразования общего предмета из одного состояния в другое: например, металлической заготовки – в гайку или винт, необученных, незнающих учеников – в обученных, обладающих определенным набором знаний, умений и навыков. Если учителя школы займутся своей деятельностью совместно-взаимосвязанно, то есть одновременно все войдут в класс и начнут обучать каждый своему предмету, то несложно представить, насколько плачевным будет результат их деятельности. То же самое и в отношении производства гаек и винтов. Если вся бригада станочников начнет

вытачивать одновременно одну и ту же гайку, вряд ли у них получится что-нибудь толковое.

Таким образом, совместно-индивидуальная деятельность состоит из независимых действий участников с единым для них предметом труда.

Совместно-последовательная деятельность предполагает не только общий предмет труда, но и организованный определенным образом процесс труда.

Примером такой деятельности может служить конвейерное производство. Здесь для преобразования общего предмета из одного состояния в другое – конечный продукт – требуется серия последовательных операций, производимых разными людьми с одним и тем же предметом. Только в результате жесткой организации процесса деятельности можно добиться решения поставленной группой задачи.

Совместно-взаимосвязанная деятельность предполагает не только общий предмет и жесткую организацию процесса труда, но и одновременность операций участников на одном и том же предмете.

Например, сборка корпуса автомобиля требует одновременных действий нескольких работников. Группа людей потому и называется группой, что люди не просто имеют общие, единые цели, но и действуют для достижения этих целей. Их совместная деятельность строится на основе разработанной программы, в которой расписывается технология деятельности.

13.3. Структура группы

Структура группы определяется той совместной деятельностью, ради которой группа и была создана. Семья как группа выполняет множество функций, но все-таки создается в первую очередь для рождения и воспитания потомства. Школьный класс существует для совместного обучения детей, а отдел фирмы выполняет конкретное задание.

Структура группы – это упорядоченная система взаимодействий и взаимоотношений участников совместной деятельности.

Элементом структуры малой группы является статус отдельного члена группы по отношению к остальным. Статус человека в группе определяется его положением (позицией, местом) в системе групповых взаимодействий и взаимоотношений. Соответственно структура

группы зависит от расположения статусов. Тип статуса детерминирует и тип структуры группы. В групповой динамике выделяют два типа статуса: формальный (официальный) и неформальный (неофициальный). Следовательно, структуру группы классифицируют на формальную и неформальную.

13.3.1. Формальная структура

Формальная структура задается официальным распределением обязанностей между членами группы, их взаимодействием в процессе труда. Для нее существенны только те свойства участников группы, которые определяются их формальным статусом и характеризуют их как социально действующие элементы групповой системы. Формальная структура группы представляет собой довольно устойчивое образование – иерархическую систему, построенную по принципу «руководитель —подчиненные». Причем количество иерархических ступеней зависит от размера группы и ее социального статуса. Например, формальная структура средней группы (организации, фирмы, предприятия) состоит из президента фирмы, руководителей отделов, менеджеров среднего звена и рядовых сотрудников. Формальная структура характеризуется в целом линейной соподчиненностью людей друг другу. При организации структуры малой группы следует учитывать такие параметры, как необходимая производственная деятельность, отношения подчинения и группировка сотрудников по отделам. Отношения подчинения должны отражать систему управления группой и связывать всех ее членов в единую команду. Существует несколько способов группировки сотрудников фирмы по отделам: 1) функциональный; 2) секционный; 3) мультифокусный. Мы рассмотрим все три варианта организации структуры группы, однако мультифокусная структура в наибольшей степени способствует созданию единой команды.



Рис. 13.2. Официальная функциональная структура группы.

Официальная функциональная структура означает, что в одном подразделении сотрудники выполняют однотипные функции, имеют одинаковое образование, квалификацию и профессиональную подготовку (рис. 13.2). Официальная секционная структура определяется деловыми связями членов группы. В секции собираются сотрудники, имеющие разное образование, квалификацию и подготовку. Работа секции связана с конкретной целью группы. Так, например, члены группы (фирмы) заключили договор с представителями другой группы о совместном выполнении работы. Соответственно по направленности договора создается секционная структура (рис. 13.3).



Рис. 13.3. Официальная секционная структура группы.

Официальная мультифокусная, или матричная, структура группы делает работу фирмы более гибкой, способствует внедрению инноваций и быстрым изменениям. Для матричной структуры характерно сочетание функциональной и секционной структур. В современном быстро изменяющемся мире именно матричная структура является наиболее эффективной, так как способна быстро отреагировать на политические, экономические, межкультурные и межконфессиональные изменения (рис. 13.4).



Рис. 13.4. Официальная мультифокусная, или матричная, структура группы

13.3.2. Неформальная структура

Неформальная структура образуется на основе взаимоотношений, сложившихся в процессе трудового взаимодействия. Она определяется психологическими особенностями личности участников совместной деятельности, такими как профессиональные и коммуникативные знания и способности, жизненный опыт, индивидуальные характеристики и пр. Неформальная структура – более динамичное образование, чем формальная. Она зависит от множества ситуативных и личностных факторов. Например, такой ситуативный фактор, как поступление срочного задания, может резко изменить неформальную структуру группы. Лидирующую позицию в ней займет специалист по решению данной задачи. Неформальная структура группы также представляет собой иерархическую систему но не жесткую. Эта система формируется на основе межличностных взаимоотношений и состоит из следующих статусных позиций: а) лидер; б) принятые; в)

изолированные; г) отвергнутые. Охарактеризуем вкратце каждую из позиций.

Лидер – член группы, который имеет наиболее высокий положительный статус, то есть пользуется авторитетом у остальных и имеет на них влияние, определяет алгоритм решения стоящих перед группой задач.

Принятые – члены группы, имеющие средний положительный статус и, как правило, поддерживающие лидера в его усилиях решить групповую задачу. Быть хорошим членом группы – значит следовать за лидером.

Изолированные – члены группы, имеющие нулевой статус и самоустранившиеся от участия в групповом взаимодействии. Причинами такого самоустранения могут быть личностные особенности (например, застенчивость, интровертность, чувство неполноценности и неуверенность в себе).

Отвергнутые – члены группы, имеющие отрицательный статус, сознательно или бессознательно отстраненные от участия в решении групповых проблем (152, с. 47).

Статус можно определить как «престиж позиции». Статус относится к формальному аспекту группы и подразумевает, что в группе существуют разные уровни статуса, или иерархия статусов. К. Ойстер (K. Oyster) рассматривает следующие аспекты статуса:

Статусное согласие – это согласие между человеком и группой по поводу его положения в группе. Отсутствие консенсуса по данному вопросу может стать источником конфликта. Статус выражает формальный аспект группы, положение человека в организационной структуре;

Власть – это возможность влиять на поведение других. Иначе говоря, статус – это то, как должно быть, власть – это то, как есть на самом деле (131, с. 24).

В зависимости от статусной позиции члены группы играют различные **роли**. Термин «роль» заимствован из социологии. Понятие «роль» предложил Джордж Мид (George H. Mead) в 1934 г. Более детально ролевую теорию разработал Ирвинг Гоффман (Erving Goffman, 1922—1982) в 1967 г. Ролевая теория включает следующие понятия:

Восприятие роли – это понимание того, как человек должен себя вести в конкретной группе в конкретных обстоятельствах.

Ролевое ожидание – это то, какого поведения ждут от человека окружающие.

Проигрывание роли – выполнение роли конкретным участником взаимодействия.

Комплементарность ролей – согласованность выполнения ролей между участниками взаимодействия.

Степень ясности ролей – понимание требований к ролевому исполнению. Люди часто сталкиваются с некоторой неопределенностью при выполнении роли, особенно в первые дни вхождения в эту роль. Важно, чтобы окружающие объяснили правила поведения в новой или непредвиденной ситуации. Постепенно, по мере приобретения опыта, человек чувствует себя в своей роли все более уверенно. Эту уверенность может придать ему поведение других (возникновение комплементарности). Ролевая неопределенность служит одной из причин того, почему многие люди избегают вступать в новые группы. Никто не знает, что говорить, что делать, все испытывают чувство неловкости. Многие группы распадаются, едва сформировавшись, именно потому, что люди не понимают, как им себя вести.

Выбранные роли – это роли, в той или иной мере подвластные человеку. Люди работают, чтобы продвинуться по службе. Они учатся в школе или в институте, желая стать дипломированными специалистами и получить более престижные роли. Люди выполняют различные пробы, заполняют тесты, пытаются получить конкретную роль. Они выставляют свою кандидатуру на выборах, чтобы занять тот или иной пост и приобрести более высокий статус.

Предписанные роли – это ролевые требования, основанные на том, кем человек является, а не на том, что он делает. Половая, расовая принадлежность, возраст – это характеристики, на основании которых можно навязать человеку ту или иную роль. Такие характеристики не подвластны самому человеку, однако окружающие люди часто требуют от него определенного поведения, исходя из существующих стереотипов (131, с. 18).

13.3.3. Типы поведения в неформальной группе

Р. Бейлз проанализировал процесс взаимодействия в группах, наблюдая за выполнением ролей в процессе вербальных и невербальных коммуникаций. Он выделил два типа поведения, необходимого для успешного существования группы: 1) поведение, направленное на решение задачи, и 2) поведение члена группы, оказывающего поддержку другим членам группы.

Соответственно люди, придерживающиеся типа поведения, ориентированного на решение групповых задач, могут выполнять в группе следующие роли:

- *инициатор* предлагает новые идеи и подходы к проблемам и целям группы, а также способы преодоления трудностей при решении задач;

- *разработчик* детально прорабатывает идеи и предложения, выдвинутые другими членами группы;

- *координатор* комбинирует идеи и предложения и пытается координировать деятельность других членов группы;

- *контролер* направляет группу к ее целям, подводит итог уже сделанному, выявляет отклонения от намеченного курса;

- *оценщик* критически оценивает работу и предложения других, сравнивая их с существующими стандартами выполнения поставленной задачи;

- *погонщик* стимулирует группу и подталкивает ее членов к действиям, к новым решениям и к тому, чтобы создать больше уже сделанного.

Люди, придерживающиеся типа поведения, ориентированного на поддержку других, могут выполнять следующие роли:

- *вдохновитель* поддерживает начинания других, говорит о понимании чужих идей и мнений;

- *гармонизатор* служит посредником в ситуациях, когда между членами группы возникают разногласия, таким образом сохраняя в группе гармонию;

- *примиритель* поступает своим мнением, чтобы привести к консенсусу мнения других, таким образом сохраняя единство и целостность группы;

- *диспетчер* создает возможность для общения, побуждая к нему других членов группы и помогая им, регулирует процессы общения;

– *нормировщик* формулирует или применяет стандарты для оценки происходящих в группе процессов;

– *ведомый* пассивно следует за группой, выступает как зритель и слушатель в групповых дискуссиях и при принятии решений (160, с. 29).

Важно ответить на вопрос: как возникают и усваиваются роли? По мнению Э. Борманна (E. Borgmann, 1990), усвоение ролей происходит методом научения, известного как оперантное обусловливание. Иными словами, если человек демонстрирует некое поведение и получает за него вознаграждение, то это поведение, скорее всего, повторится. Если же продемонстрированное поведение игнорируется или наказывается, то вероятность его повторения значительно снижается.

Согласно модели Борманна (рис. 13.5), вознаграждаемое поведение закрепляется и его частота растет. Вместе с тем, поскольку одно и то же поведение в одних ситуациях может вознаграждаться, а в других – наказываться, важно помнить, что роли являются специфичными для группы. Если человек выполняет роль лидера в одной группе, то это не означает, что он будет лидером во всех группах, в которые он входит.

Формальные и неформальные структуры группы тесно связаны между собой, но не всегда синхронизированы, что может мешать нормальному функционированию группы. Формальная структура связана с правилами, законами, регламентациями. Наиболее формализованными организациями являются армейские подразделения. Поведение членов этих организаций регламентировано уставом Вооруженных сил государства. Поступки, которые в других организациях могут восприниматься просто как неадекватные, постыдные или аморальные, в армии могут стать предметом судебного разбирательства. Хирургическая бригада или бригада «скорой помощи» – тоже яркий пример жесткой формализации структуры группы. Когда во время операции хирург отдает распоряжение или требует подать ему какой-либо инструмент, ассистенты и медсестры не ставят его действия под сомнения, не оспаривают их, не устраивают дискуссий.

Высокая степень формализованности требуется также для эффективной работы милицейских и пожарных подразделений. Все перечисленные виды групп объединяет выполнение задач в чрезвычайных, стрессовых условиях.

Низкая степень формализованности характеризуется отсутствием прописанных правил и регламентации. Хорошим примером таких групп являются подростковые группировки, в которых на первом месте стоит вопрос о завоевании популярности (131, с. 15—20).

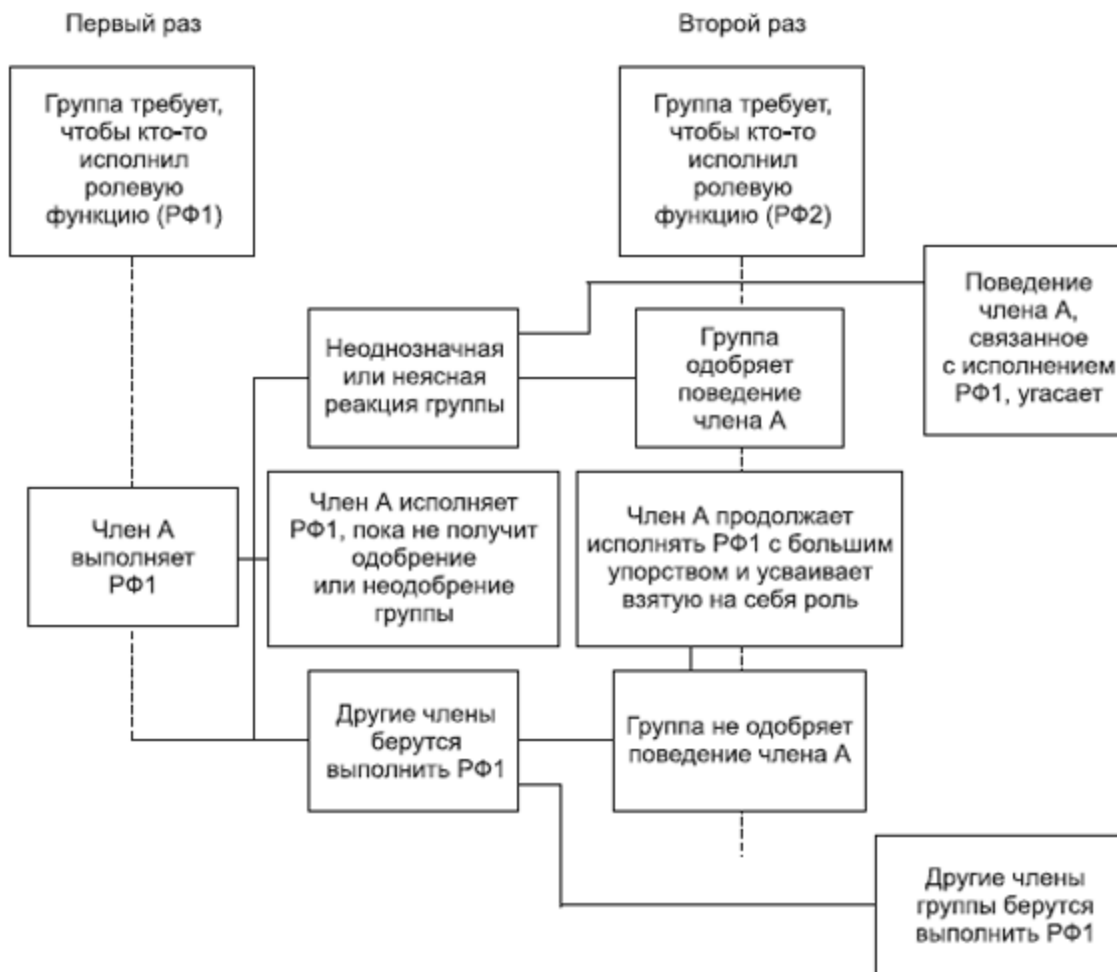


Рис. 13.5. Модель усвоения роли по Борману (цит. по 131, с. 20)

13.4. Уровни развития группы

Групповая динамика складывается на основе групповых процессов и состояний и проявляется в виде групповых эффектов. Однако ее главный результат – уровень, которого достигает группа в своем развитии.

Уровень развития группы – это такой качественный этап, который характеризует ее социально-психологическую зрелость. Группа развивается в пределах континуума – начиная с низшего уровня, проходя несколько этапов и достигая высшего уровня.

На каждом из этих уровней определяющим является конкретный процесс и достигнутое состояние. На каждом уровне групповые эффекты имеют свою специфику и значение.

13.4.1. Классификации уровней развития

В отечественной психологии существует несколько классификаций уровней развития группы. Так, Е. С. Кузьмин выделял три уровня:

- 1) номинальная группа;
- 2) кооперация;
- 3) коллектив.

Н. Н. Обозов подразделяет развитие группы на четыре этапа:

- 1) диффузная группа;
- 2) ассоциация;
- 3) корпорация;
- 4) коллектив.

Л. И. Уманский еще более дифференцированно подходит к данной классификации и вычленяет шесть уровней:

- 1) конгломерат.
- 2) номинальная группа.
- 3) ассоциация.
- 4) кооперация.
- 5) автономия.
- 6) коллектив.



Рис. 13.6. Континуум развития группы.

Нетрудно заметить, что в подходах названных авторов много общего, поскольку действительно каждая группа начинается с низшего уровня – аморфного образования – и заканчивается высшим уровнем – коллективом.

13.4.2. Этапы развития группы

Попробуем описать уровни развития группы, взяв за основу классификацию Л. И. Уманского как наиболее разработанную и проверенную на практике и опираясь на три главных критерия:

- общность целей совместной деятельности;
- четкость структуры группы;
- динамика групповых процессов.

На основе этих критериев можно охарактеризовать социально-психологическую зрелость группы.

Конгломерат (лат. conglomerates – собранный, скопившийся) – группа ранее непосредственно незнакомых людей, оказавшихся в одно и то же время на одной территории. Каждый член такой группы преследует индивидуальную цель. Совместная деятельность отсутствует. Структуры группы также нет, либо она крайне примитивна. Примерами такой группы могут служить небольшая толпа, очередь, пассажиры вагона поезда, автобуса, салона самолета и пр. Общение здесь кратковременное, поверхностное и ситуативное. Люди, как правило, не знакомятся друг с другом. Такая группа легко распадается, когда каждый участник решил свои проблемы.

Номинальная группа (лат. nominalis – именной, существующий только по названию) – группа людей, собравшихся вместе и получивших общее название, наименование. Например, поступившие в вуз абитуриенты собираются в первый день занятий и получают наименование группы первокурсников. Такое наименование группы необходимо не только для того, чтобы она получила официальный статус, но и для того, чтобы определить цели и виды ее деятельности, режим работы, взаимоотношения с другими группами. Номинальная группа может остаться группой-конгломератом, если собравшиеся вместе люди не примут предложенных им условий деятельности, официальных целей организации и не вступят в межличностное общение. В таком случае номинальная группа распадется. Номинальная группа – это всегда кратковременный этап группообразования.

Для того чтобы группа стала номинальной, необходим организатор – один человек или организация, которые бы собрали людей вместе и предложили им цели совместной деятельности. Основное занятие членов номинальной группы – общение, то есть знакомство друг с другом и с целями, способами и условиями предстоящей совместной

деятельности. До тех пор, пока не начата сама деятельность, а идет процесс обговаривания и согласования, группа будет номинальной. Как только люди приступят к совместной работе, группа перейдет на другой уровень развития.

Ассоциация (лат. association – соединение) – группа людей, объединенных совместной деятельностью. На этом уровне начинает формироваться групповая структура и развиваться групповая динамика. Для ассоциации характерно возникновение общих интересов группы с учетом интересов каждого. Совместная деятельность стимулирует групповую динамику, которая начинается с выработки требований к элементарным нормам поведения. Эти элементарные нормы чаще всего бывают дисциплинарными и определяют режим работы. На уровне ассоциации идет развитие неформальной структуры на основе симпатий и антипатий. Появляются первые попытки лидерства (пробное лидерство), поскольку некоторые члены группы претендуют на роль лидера – делового или популярного.

Характерной особенностью группы-ассоциации является такой групповой процесс, как консолидация. Именно на данном уровне развития возможно достижение таких состояний, как подготовленность к совместной деятельности и направленность на решение задачи.

Определенное время малая группа может находиться на уровне ассоциации, однако происходящие групповые процессы стимулируют ее переход на более высокий уровень развития. Как только группа решает хотя бы одну из поставленных задач, то есть добивается первого результата своей совместной деятельности, она с уровня ассоциации переходит на уровень кооперации.

Кооперация (лат. cooperation – сотрудничество) – группа активно взаимодействующих людей, добивающихся определенного результата в своей деятельности. На уровне кооперации происходит принятие, интериоризация каждым членом группы общей цели с учетом собственных целей и интересов. Характерными для группы-кооперации являются процессы лидерства и конкуренции. Лидерство осуществляется успешно и эффективно: в группе определяются лидеры, способные организовать ее для решения следующих, более сложных задач. Структура группы четко обозначается. Каждый член

группы занимает свою статусную позицию и играет соответствующую этой позиции роль. Группа достигает состояния организованности. Структура группы кристаллизуется и четко оформляется в результате процесса конкуренции между членами группы, что способствует повышению общегрупповой активности.

Динамика группы на этом этапе характеризуется началом выработки внутригрупповой морали – сложных норм регуляции поведения, групповых ценностей и ценностных ориентации, с применением санкций за нарушение групповых норм и правил. От того, какое направление приобретет внутригрупповая мораль, зависит дальнейшее развитие группы.

В целом группу-кооперацию можно охарактеризовать как группу *сотрудников* – людей, которые совместными усилиями добиваются общих целей.

Автономия (от греч. *autonomia*) – целостная и обособленная группа людей, работающих для достижения общих целей и получающих не только материальный результат совместной деятельности, но и удовлетворение от участия в ней. Группа-автономия характеризуется тем, что в процессе совместной деятельности практически полностью удовлетворяются социальные потребности и интересы членов группы. Кроме того, индивидуальные цели каждого участника взаимодействия достигаются только в результате его участия в совместной групповой деятельности. Происходит как бы поглощение групповой целью индивидуальных целей участников.

На этом уровне активизируется процесс адаптации людей друг к другу и происходит их эмоциональная идентификация с группой, достигаются состояния сплоченности и референтности группы для ее членов, возникает чувство «мы» – наша группа, в отличие от «они» – другие группы.

Группу-автономию можно определить как группу *соратников*, поскольку она действует как единое целое, и это целое доминирует над каждым, в какой-то мере подавляя его индивидуальность.

С этого уровня развитие группы может пойти в двух направлениях. Если группа полностью подавит индивидуальность, то образуется корпорация. Если же будет достигнуто гармоничное сочетание индивидуальных и групповых интересов и ценностей, то сформируется коллектив (в социально-психологическом смысле).

Корпорация (лат. corporation – объединение, сообщество) – группа, которая характеризуется гиперавтономией, замкнутостью, закрытостью, изолированностью от других групп. Она начинает противопоставлять себя другим группам, удовлетворять свои потребности и интересы любой ценой: и за счет интересов членов своей группы, и за счет интересов других групп. Члены группы вынуждены полностью подчиняться жесткой групповой морали, отказавшись от собственных индивидуальных интересов. В группе преобладают эффекты группового эгоизма и фаворитизма. Если же группа-корпорация начинает удовлетворять свои интересы за счет общественных, она превращается в преступную организацию.

Коллектив (лат. collectivus) – группа людей, осуществляющих совместную деятельность и добивающихся конечного результата на основе гармонизации индивидуальных, групповых и общественных целей, интересов и ценностей. На данном уровне в процессе коллективного принятия решения достигается групповое состояние интегративности, ростки которого появляются на каждом из низших уровней. Однако коллективом можно назвать только ту группу, которая своей деятельностью способствует удовлетворению всех интересов: и индивидуальных, и групповых, и общественных.

Достижение уровня коллектива – трудная задача для любой группы. Далеко не каждая группа может подняться на этот уровень и долго удерживаться на нем. Коллектив – это пик, вершина развития группы, дальше двигаться некуда, а продолжительное время работать на пределе сил невозможно. Демонстрация социально-психологических черт коллектива необходима группе прежде всего в трудных, конфликтных, стрессовых условиях. Преодолев очередную трудность, справившись с конфликтом, сложной задачей, коллектив переходит на более работоспособный, спокойный, стабильный уровень – автономию или кооперацию. По нашему мнению, группа достигает высшего уровня своего развития на короткий отрезок времени, а затем вновь опускается на тот уровень, на котором она привыкла стабильно работать. В случае необходимости группа снова может мобилизовать свои резервы и достичь высшего уровня. Однако постоянно поддерживать высокое напряжение в группе нет необходимости, иначе моральные и физические силы ее членов могут быстро иссякнуть.

Таблица 13.2. Основные признаки уровней развития группы.

Уровень	Признак
Конгломерат	Ситуативное общение
Номинальная группа	Целенаправленное общение
Ассоциация	Начало совместной деятельности
Кооперация	Достижение результата деятельности
Автономия	Удовлетворение индивидуальных интересов посредством участия в групповой деятельности
Корпорация	Удовлетворение групповых интересов за чужой счет (членов группы, других групп, общества)
Коллектив	Гармонизация индивидуальных, групповых и общественных целей и интересов

13.4.3. Модели развития группы в зарубежной психологии

Зарубежные ученые подошли к идее развития группы несколько иначе. Однако они также считают, что знание стадий группового развития может повысить сплоченность группы и самоуважение ее членов, снизить напряженность и конфликтность в группе. В американской социальной психологии были предложены две основные модели группового развития.

Первую модель разработали Б. Такмен и М. Дженсен (B. Tuckman, M. Jensen) в 1977 г. Они выделили пять стадий группового развития: 1) образование группы; 2) смятение; 3) разработка норм; 4) действие; 5) распад. В английском все эти названия имеют «инговые» окончания, так что их легко запомнить: forming, storming, norming, performing, adjourning. К сожалению, названия некоторых стадий не совсем точно отражают состояние группы на них. Однако в этой модели описывается распад группы, о чем во второй модели не упоминается. Вторая модель была предложена Л. Коэном (L. Cohen) в 1980 г. Он также выделяет пять стадий: 1) членство; 2) разделение на подгруппы; 3) конфронтация; 4) индивидуальная дифференциация; 5) сотрудничество. Эти модели соотносятся следующим образом (табл. 13.3):

Таблица 13.3. Модели развития группы.

Модель Такмена и Дженсен	Модель Козна
Образование группы	Членство
	Разделение на подгруппы
Смятение	Конфронтация
Разработка норм	Индивидуальная дифференциация
Действие	Сотрудничество
Распад	

Рассмотрим эти стадии более подробно.

1. Образование группы (членство). На этой стадии группа собирается впервые. Напряжение людей, впервые встретившихся друг с другом, очень велико. Нормы пока не выработаны, люди не знают, чего ожидать от группы. Если их предыдущий опыт вхождения в подобные группы был негативным, они могут ожидать того же и от этой группы. Если же им понравилось участвовать в аналогичных группах, то они с нетерпением будут ждать новых впечатлений. Такое абсолютно нормальное ощущение называется *первичной напряженностью*. Отчасти это напряжение объясняется тем, что на данной стадии уровень доверия еще низок. Люди знают, что они будут зависеть от ответственности и компетентности других членов группы, но не знают, насколько те ответственны, компетентны и надежны. Многие в этот момент боятся, что в группе их загрузят работой, а другие будут отлынивать. Люди часто относятся с подозрением к тем, кто пытается прибрать власть к своим рукам и ведет себя как лидер-автократ.

На стадии образования группы конфликта как такого еще не существует, поскольку каждый из всех сил старается вызвать симпатию у остальных членов группы и одновременно пытается оценить каждого из них как потенциального коллегу. Образно говоря, каждый ведет себя как будто бы он в гостях: мягко, любезно, абсолютно поверхностно, стремясь произвести впечатление хорошего члена команды. Таким образом, все представляются не такими, какие они есть на самом деле. Конфликт на данной стадии влечет за собой риск подвергнуться остракизму.

Все члены новой группы знают друг о друге относительно мало или вовсе ничего, многие первоначальные суждения могут базироваться на стереотипах. Всевозможные расовые, тендерные и возрастные стереотипы имеют огромное значение. Так, например,

ожидается, что мужчины будут остроумны и склонны к лидерству, а женщины – более конформны. Людей, которые могли бы внести огромный вклад в общее дело группы, могут исключить на том основании, что у них «еще молоко на губах не обсохло». От китайцев будут ожидать исключительного трудолюбия просто потому, что таков стереотипный образ представителей данного этноса. Скрытые предубеждения на этой стадии особенно сильны, именно они могут выступать критерием оценки человека, поскольку реальная работа еще не началась и основной критерий оценки – вклад в общее дело группы – еще не проявился.

Существуют способы помочь группе пройти эту стадию более гладко и безболезненно. Лучше всего дать какое-нибудь задание, не имеющее отношения к основной задаче группы, но требующее взаимодействия между членами группы. Таким образом они познакомятся друг с другом в процессе выполнения конкретного дела, их деятельность будет определенным образом структурирована, что подтолкнет группу к сплоченности. Все члены группы узнают друга не только с деловой, но и с личной стороны. В психологическом плане наилучшим способом является проведение социально-психологического тренинга на первой стадии развития группы.

На процесс развития группы большое влияние оказывает ее численность. Малые группы проходят все стадии развития легче и результативнее, чем большие. Это объясняется тем, что при пополнении группы новыми членами усложняется протекание групповых процессов – коммуникации, координации, принятия решений, распределения ролей (131, с. 49—51).

2. Разделение на подгруппы. В модели Коэна разделение на подгруппы – вторая стадия развития группы. Люди быстрее сближаются с теми, с кем у них есть что-то общее. Сходство часто приводит к сближению на первых групповых встречах. На этой стадии уровень напряженности в группе падает и посредством формирования коалиций начинает повышаться уровень доверия. Открытого конфликта еще нет, однако коалиции могут начать маневрировать с целью захватить власть в группе. В одиночку человек начинает подобные маневры крайне редко, поскольку для захвата власти необходима сила. Из-за подобного маневрирования и установившихся отношений продуктивность группы на данной стадии достаточно

низка, равно как и качество произведенного продукта. Несмотря на поверхностное спокойствие, возрастает несогласие, которое проявляется на следующей стадии.

3. Конфронтация (смятение). Стадия смятения по Такмену и Дженсен и стадия конфронтации по Коэну по существу совпадают. Это крайне важная стадия группового развития. Установлено, что группы, пытающиеся проскочить или смягчить данную стадию, не могут в дальнейшем эффективно работать. Тем не менее процессы, проходящие на данной стадии, можно смягчить, но только в группах, объединяющихся на очень короткий срок. Группы, которые рассчитывают просуществовать достаточно долго, при попытке миновать эту стадию могут навсегда застрять именно на ней, поскольку люди будут бояться конфронтации и стараться отгородиться от нее. Но закрывать глаза на конфликт – это не решение проблемы. Разногласия есть в любой группе. На стадии образования группы эти разногласия не всплывали, поскольку люди старались произвести друг на друга хорошее впечатление. На стадии разделения на подгруппы люди искали сходство, но не фиксировали значимые различия. На стадии конфронтации именно различия попадают в центр внимания группы.

Вступление в стадию конфронтации является позитивным признаком, а не предвестником того, что группа сбилась с пути. Хотя уровень напряженности в группе снова стремительно возрастает, переход на эту стадию – признак установления *доверительных* отношений между членами группы. Люди вступают в конфронтацию, если не могут предсказать реакцию или считают, что реакция будет неадекватной. Определив наиболее вероятные поведенческие реакции друг друга, снизив уровень неопределенности, люди успокаиваются. Теперь они знают, чего можно ожидать друг от друга, и готовы приступить к конкретной работе. Таким образом, возникновение конфликта свидетельствует о том, что группа развивается нормально. Теперь можно сместить акцент с социальных проблем группы (проблем взаимоотношений) на ее деловые проблемы. Члены группы уверены, что смогут и в дальнейшем эффективно разрешать конфликты.

На данной стадии возможно возникновение трех типов конфликтов. Первые два – это нормальные, ожидаемые конфликты.

Третий конфликта труднее всего разрешить, он способен разрушить группу.

Первый тип конфликта – **ложный, или аутический**, возникающий в результате недопонимания между людьми. Этот тип конфликта возникает из-за ошибок коммуникации, то есть, по сути, никакого конфликта не существует.

Второй тип конфликта – **случайный** конфликт, детерминированный ситуацией. Случайный конфликт возникает, когда поведение человека или всей группы создает проблемы для одного или нескольких ее членов – например, кто-то постоянно опаздывает. Таким конфликтом уже пренебречь нельзя, и для того, чтобы он разрешился, нарушители должны изменить свое поведение.

Третий тип конфликта – **эскалационный** конфликт, или вторичная напряженность. Здесь речь идет уже не о единичном инциденте, а о череде кажущихся и реальных не связанных друг с другом случайных или ложных конфликтов. Подобный конфликт может возникнуть из-за скрытой борьбы за лидерство в группе. Противоборствующие стороны открыто не афишируют свои притязания на власть, поэтому члены группы вначале могут не распознать истинных причин конфликта. Если эскалация конфликта будет продолжаться, а группа долгое время не сможет раскрыть его причины, то группа потеряет очень много времени, пытаясь разрешить каждую из возникающих проблем. Время и энергия будут тратиться не на задание, а на взаимоотношения. Группа может распасться. По мнению Такмена и Дженсен, на этой стадии люди довольно часто покидают группу.

Какой бы ни была основная причина конфликта, ее необходимо выявить, обсудить и решить совместно в группе. Только после этого группа сможет продолжить существование (131, с. 52—53).

4. Разработка норм (индивидуальная дифференциация). Это четвертая стадия в моделях группового развития. Следует отметить, что выработка внутригрупповых норм начинается с первых секунд существования группы, однако часто эти нормы специально не оговариваются. Нередко стадия конфронтации и начинается с какой-либо дисфункциональной нормы, выработанной на первых стадиях и мешающей группе эффективно работать. Как только эта норма попадает в поле внимания членов группы, начинается ее пересмотр.

Индивидуальная дифференциация, считает К. Ойстер, – это счастливое и продуктивное время для группы. Напряженность довольно низкая, навыки разрешения конфликтов группа уже получила. *Доверие* держится на стабильно высоком уровне, поскольку каждый член группы проявил себя на стадии конфронтации. Члены группы верят, что при возможном конфликте они не пострадают, а смогут его оперативно разрешить.

Характерной особенностью этой стадии является следующий феномен, связанный с доверием. Раньше члены группы не доверяли друг другу, не сотрудничали в процессе выполнения работы. В незрелых группах обычно вырабатываются арбитражные правила относительно «честности» и «справедливости». В более зрелых группах устанавливается уровень доверия, достаточный для принятия разумных решений о разделении труда в группе. Наиболее эффективное разделение труда предполагает распределение заданий в соответствии с сильными сторонами и навыками каждого члена группы.

На данном этапе люди развивают чувство единения и цели, начинают идентифицировать себя с группой и заботиться об общем успехе группы. Люди покидают группу только в том случае, если вынуждены сделать это (заканчивается совместная учеба, закрывается отдел и пр.). В группе повышается производительность труда, поскольку внимание и энергия направлены на дело, а не на взаимоотношения. Групповые роли распределены в соответствии со статусом каждого члена. Нормы, модели поведения и взаимодействия ясны и справедливы.

5. Сотрудничество (действия). На этой стадии группа стала уже довольно зрелым коллективом. К. Ойстер определяет эту стадию как «нечто вроде групповой нирваны» (131, с. 54). Американские социальные психологии, так же как и отечественные социальные психологи, говорят о достижении пика в развитии группы. Пик развития характеризуется следующим: уровень напряженности между членами группы очень низкий, а уровень доверия – высокий. Все конфликты выявлены и эффективно разрешаются. Производительность достигает максимума. Разделение труда основывается на умениях каждого, даже роль лидера временами переходит к тому, кто при

выполнении определенного задания выполнит лидерские функции лучше всех. Однако такая ситуация не может длиться вечно.

6. Распад. Все группы в конце концов распадаются. Сильная сторона модели Такмена и Дженсен заключается в том, что авторы выделяют распад как конечную стадию группового развития. Группы тратят много времени и энергии на то, чтобы стать сплоченным коллективом. Имеет смысл уделить внимание изучению того, как группа перестает быть группой и распадается. Людям необходимо завершение, достижение поставленной цели и окончание или изменение их взаимоотношений.

Выделяют два способа распада группы: запланированный и незапланированный. Когда человек поступает в вуз, учится в школе или идет служить в армию, он знает, как долго продлится его членство в данной группе. У него есть время подготовиться к выходу из группы. Лидерам временных групп важно иногда говорить о грядущем распаде группы и увеличивать частоту напоминаний по мере приближения распада. Это поможет людям легче пережить распад группы. Можно организовать последнюю встречу группы, обсуждение полученного опыта, можно отпраздновать успешное выполнение задачи или утешить друг друга в случае неудачи. Группа может принять решение о том, какими будут отношения в дальнейшем, будут ли они встречаться в будущем.

Незапланированный распад группы (внезапный конец) – это самое страшное, что может с ней произойти. Возникает некая психологическая незавершенность. Негативные эмоции и шок от внезапного распада группы зачастую омрачают весь совместный опыт и достижения группы (131, с. 54—55).

Таким образом, мы можем утверждать, что в процессе развития группы люди поэтапно решают основные психологические задачи. Соотношение стадий развития группы и основных психологических задач человека представлено в табл. 13.4.

Таблица 13.4. Соотношение стадий развития группы и основных психологических задач человека.

Стадия	Основная психологическая задача
1. Образование группы	Произвести хорошее впечатление
2. Разделение на подгруппы	Найти сходство, установить общность
3. Конфронтация	Выявить различия, вскрыть разногласия
4. Разработка норм	Достигнуть доверия
5. Сотрудничество	Решить задачу эффективно, достигнуть поставленной цели
6. Распад	Завершить членство в группе

Резюме

Основной вопрос, который встает перед исследователем групп, – почему люди объединяются в группы? Ученые выделяют множество факторов, развивая идею множественной детерминации того, почему люди образуют группы. Существует несколько подходов объяснения образования групп.

Функциональный подход рассматривает образование групп в аспекте того, какие функции выполняет группа в жизни человека. Ученые выделяют целый ряд потребностей, которые могут быть удовлетворены только посредством принадлежности к группе: потребности в выживании (физического и психологического плана) и социальные потребности.

Ситуационный подход описывает ситуационные характеристики, наиболее важными из которых являются: сходство окружающих людей с нами, географическая близость, физическая привлекательность человека.

В отечественной социальной психологии сложилась традиция изучения реальных малых групп. В отличие от американской социальной психологии в России эксперименты в малых группах в лабораторных условиях проводятся редко.

Малая группа – совокупность свободно объединившихся, равно полезных друг другу индивидов, в процессе кооперативного взаимодействия удовлетворяющих личные запросы и желания. Основу классификации малых групп составляют критерии, разделяющие группы по определенным признакам. Первым критерием является *численность* группы. Соответственно выделяют малые, средние и большие группы. Вторым критерий – *время существования* группы. Различают долговременные и кратковременные группы. Третьим критерием служит структурная целостность группы. В результате возникают *первичные и вторичные* группы.

Условия образования малых групп рассматриваются с точки зрения функционального или ситуационного подходов. Функциональный подход нацелен на изучение функций группы в жизни человека. Ситуационный подход описывает характеристики ситуации, в которой живет и развивается группа. К условиям образования группы относят:

- 1) наличие общей территории;
- 2) непосредственный контакт людей;

- 3) время взаимодействия;
- 4) численность группы;
- 5) целеполагание;
- 6) совместная деятельность;
- 7) структура группы.

Структура группы – это упорядоченная система взаимодействий участников совместной деятельности. Выделяют *формальную структуру*, которая определяется официальным распределением обязанностей между членами группы, и *неформальную структуру*, образующуюся на основе взаимоотношений.

Отечественные и зарубежные психологи согласны друг с другом в том, что малая группа проходит определенные этапы в своем развитии, начиная с зарождения и заканчивая распадом. Однако их понимание группового развития различается. Отечественные социальные психологи придерживаются того мнения, что группа эволюционирует и переходит с одного уровня на другой. Зарубежные социальные психологи рассматривают развитие группы как продвижение по стадиям.

Малые группы представляют собой важнейший объект социально-психологического исследования. Поведение человека в группе, его подверженность влиянию группы – центральная проблема социальной психологии.

Глава 14 Динамика малых групп

Люди никогда не способны так правильно поставить вопрос, как при свободном его обсуждении.

Джон Стюарт Милль



Группа – это живой организм, который способен к ежедневному изменению и развитию. Это обусловлено процессами, свойственными только группам. В группах создаются условия, которые заставляют людей вести себя иначе, чем наедине с собой или в толпе. К. Левин утверждал, что все социальные изменения происходят в группах, следовательно, исследования динамических групповых процессов особенно актуальны в современных сообществах.

Западная социальная психология, в частности американская, в большинстве случаев изучает процессы, происходящие в малой группе, в лабораторных условиях. Социальные психологи подбирают

испытуемых, из которых искусственно формируется группа; перед ней ставится задача и создается ряд трудностей, чаще всего когнитивного характера. Именно поиск и способы преодоления трудностей есть реальная цель исследований. Таким образом ученые пытаются моделировать реальные процессы в малых группах и устанавливать закономерности взаимодействия между людьми.

Подход российских социальных психологов принципиально отличается от подхода зарубежных коллег. Большинство исследований проводится на материале реальных малых групп. Такой подход имеет свои достоинства и недостатки. Достоинства его, на наш взгляд, заключаются, во-первых, в получении данных о взаимодействии между людьми в реальных социально значимых для них ситуациях; во-вторых, в возможности быстрого использования и внедрения результатов социально-психологического исследования в практику; в-третьих, в открытости исследователей, невозможности обмануть своего испытуемого или манипулировать его сознанием и поведением. Речь здесь идет о том, что известные в науке эксперименты в малых группах американских психологов когнитивного направления чаще всего построены на обмане испытуемых, подмене открыто декларируемой группе цели целью скрытой, экспериментальной. Одним из важных принципов отечественной социальной психологии является принцип доверия к испытуемому, недопустимости манипулирования им. К недостаткам подхода относятся, на наш взгляд, во-первых, наличие существенных трудностей в проведении эксперимента в малых группах и, во-вторых, как следствие, более поверхностные, а не глубинные результаты психологического исследования. Необходимо отметить и следующее: экспериментальные исследования требуют финансирования и специального оборудования. Данное обстоятельство до сих пор является главным сдерживающим фактором в отечественных исследованиях.

14.1. Динамика групповых процессов

В зарубежной социальной психологии существует целое направление исследований, получившее название «групповая динамика». Впервые термин «групповая динамика» был использован К. Левиним в статье «Эксперименты в социальном пространстве», напечатанной в журнале «Гарвардское педагогическое обозрение» (1939, США). По мнению Левина, «групповая динамика» – это

дисциплина, исследующая положительные и отрицательные силы, которые действуют в данной группе.

Динамика группы – это социально-психологические процессы, приводящие группу в определенные состояния посредством различных групповых механизмов и обеспечивающие ее формирование, функционирование и развитие.

Представление о динамике группы предполагает рассмотрение следующих вопросов: а) групповые процессы; б) групповые состояния; в) групповые эффекты; г) уровни развития группы.

В данной главе будут рассмотрены только групповые процессы и соответствующие им групповые состояния.

Групповой процесс – это совокупность последовательных спонтанных или целенаправленных действий членов группы, направленных на достижение определенного результата деятельности.

Групповые процессы проходят под влиянием внутренних и внешних условий. Они различаются по времени протекания и интенсивности воздействия на личность членов группы. Групповые процессы бывают двух типов: процессы развития и процессы функционирования. Процессы развития обуславливают переход группы к качественно новому состоянию. Процессы функционирования обеспечивают стабильность достигнутого качественного состояния группы и постепенное накопление количественных изменений. Когда такое накопление происходит – осуществляется качественный скачок, то есть процесс функционирования переходит в процесс развития.

Стержень групповых процессов образует процесс решения групповой задачи в ходе совместной деятельности. Он интегрирует и подчиняет себе другие процессы, происходящие в группе.

Каждому из групповых процессов соответствует некоторое *групповое состояние*, возникающее под действием групповых процессов и до определенной степени фиксирующее момент завершенности того или иного процесса. Состояния также различаются по длительности и интенсивности.

Групповое состояние – это относительно статический момент динамики группы, характеризующийся устойчивостью, закрепленностью и повторяемостью действий и психических

состояний членов группы, а также социально-психологических особенностей их взаимоотношений и взаимодействия.

Соотношение основных групповых процессов и состояний представлено в табл. 14.1.

Таблица 14.1. Динамика группы, как соответствие процессов и состояний.

Групповые процессы	Групповые состояния
1. Общение 2. Консолидация 3. Лидерство 4. Конкуренция 5. Адаптация 6. Принятие решения 7. Идентификация	1. Подготовленность к совместной деятельности 2. Направленность на решение задачи 3. Организованность 4. Активность 5. Сплоченность 6. Интегративность 7. Референтность
Продуктивность решения групповой задачи как совокупный групповой процесс	Социально-психологический климат как совокупное групповое состояние

14.2. Общение

Первый динамический процесс, который определяет все последующие процессы и состояния, – это общение. Именно общение является тем предварительным условием, без которого не может состояться ни одна группа, так как общение обеспечивает состояние подготовленности к совместной деятельности. В контексте динамических процессов в группе:

Общение – это взаимный обмен между членами группы информацией, действиями, состояниями, личностным содержанием и др.

Общение, как сложный процесс человеческих взаимоотношений, включает в себя следующие компоненты:

- информирование – передача информации от одного человека к другому без обратной связи;
- коммуникация – обмен информацией между людьми с обратной связью;
- интеракция – взаимодействие людей, обмен действиями;
- перцепция – восприятие и понимание людьми друг друга;
- трансакция – обмен между людьми психическими состояниями, эмоциями, чувствами, переживаниями (предпосылкой адекватной трансакции служит наличие эмпатической способности общающихся людей);

– персоноакция – обмен личностным содержанием, передача одним человеком и принятие другими личностных свойств, качеств, ценностных ориентации, жизненных принципов и опыта.

В основе персоноакции лежат такие личностные механизмы, как персонификация и идентификация. Персонификация – это перенесение своего «Я», своих личностных качеств на другого человека, сравнение себя с ним. Идентификация, напротив, – перенесение личностных качеств другого на самого себя. В структуре процесса общения персоноакция – редкое явление. Однако она всегда присутствует в общении семьи, в дружеских и любовных отношениях. Крайне необходимо учитывать персоноакцию в воспитательном и педагогическом процессе, поскольку родители и личность учителя оказывают большое воздействие на воспитание и формирование личности ученика, а ребенок идентифицирует себя со значимыми для него людьми на протяжении всего детства.

Чтобы процесс общения проходил эффективно, людям необходимо обладать определенным набором коммуникативных умений и навыков. В социальной психологии выделяют два уровня коммуникации: *вербальный* и *невербальный*. Согласно модели Р. Фудзисина (R. Fujishin), любое вербальное сообщение строится по схеме:



Рис. 14.1. Модель вербального сообщения.

Р. Фудзисин (1997) выделил четыре уровня вербальных попыток передать информацию, начиная с относительно поверхностного общения и заканчивая сообщениями, чрезвычайно важными для источника коммуникации:

- *поверхностный разговор* – не подразумевает систематической передачи серьезной информации: как правило, он поддерживается для того, чтобы продемонстрировать свою реакцию на слова собеседника;
- *сообщение фактов* носит безличный характер: передается проверяемая информация;
- *высказывание мнения* – сообщение о нашей оценке ситуации: человек выражает свое субъективное мнение, с которым другой человек может не согласиться. Таким образом, мы открываемся перед

собеседником, поскольку доверяем ему наши ценности и убеждения. Мы должны верить, что получатель не использует эту информацию в корыстных целях;

– *выражение чувств* – это наиболее глубокий уровень вербальной коммуникации (131, с. 70—71).

Другое измерение вербального общения – использование молчания и перебивания. *Молчание* может служить признаком силы или бессилия. Если человеку не разрешают говорить в группе, то это признак его бессилия. *Перебивание* считается претензией на лидерство. Молчание и перебивание могут означать силу или бессилие в зависимости от контекста, а также от культурных условий и тендерных различий.

К главным коммуникативным умениям человека относятся умения слушать, видеть и чувствовать.

14.2.1. Активное слушание

В деловых отношениях особое внимание обращают на вербализацию, так как именно слова передают смысл, благодаря которому люди взаимно влияют друг на друга. В табл. 14.2 показана взаимосвязь характеристик речи и процессов мышления в ходе обработки полученной от собеседника информации.

Таким образом, техники активного слушания помогают точнее понять слова партнера, проанализировать их, выделить суть, установить причины и следствия его поведения, о которых он говорит сам. Такой анализ позволяет избежать фундаментальной ошибки атрибуции.

Таблица 14.2. Взаимосвязь речи и мышления человека.

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

14.2.2. Активное видение

Активное видение предполагает внимательное наблюдение, анализ и понимание невербальных способов общения. С помощью приемов

активного видения можно получить до 80 % всей информации, передаваемой вербально и невербально. Социальные психологи насчитывают шесть невербальных способов общения. Кратко опишем эти способы.

1. Паралингвистика характеризует ритм, темп речи, интонации, используемые паузы и добавки к речи (покашливания, паузы, смех и т. д.).

2. Проксемика характеризует взаимное расположение партнеров, позы и социальную дистанцию.

3. Пантомимика изучает движения и жесты людей.

4. Мимика связана с движением лицевых мышц, которые отражают эмоции и переживания человека.

5. Прикосновения показывают возможность проникновения в личное психологическое поле человека.

6. Ольфакторика – реакция людей на разнообразные запахи, в том числе и на запах человека (147, с. 97—99).

Мы рассматривали невербальное восприятие партнеров в главе 5. Здесь мы лишь напомним некоторые положения, имеющие непосредственное отношение к процессу общения. У человека, как и у группы, есть собственная территория. Во всех изученных культурах существуют нормы, касающиеся распределения пространства. В различных культурах эти нормы существенно отличаются друг от друга, однако в любой культуре конкретный человек окружен серией из четырех концентрических кругов, отличающихся лишь глубиной:

– *интимное пространство* – это ближайшее к человеку кольцо. Оно может быть большего или меньшего размера. Определить интимное пространство можно по длине вытянутой руки. Люди обмениваются рукопожатием, и рука каждого, как пружина, не допускает партнера к более тесному контакту и прикосновению;

– *личное пространство* – это расстояние, которое выдерживается при общении с друзьями и близкими знакомыми. В большинстве групп люди общаются, учитывая личное пространство;

– *социальная дистанция* – это расстояние, на котором взаимодействуют знакомые и коллеги по работе. В радиусе этого пространства невозможно телесное соприкосновение;

– *публичная дистанция* – это область формального взаимодействия с незнакомыми людьми. Она начинается от границы социальной

дистанции (131, с. 77).

Пантомимика описывает движения людей в процессе общения. Важнейшим источником информации является лицо, поскольку оно выражает переживаемые эмоции. П. Экман (P. Ekman, 1992) установил культурную универсальность связи основных эмоций и выражений лица. Все люди на Земле, независимо от культуры, пола и возраста, мимически одинаково выражают основные эмоции (радость, страх, угрозу, расположение) и способны адекватно их распознавать у других людей.

14.2.3. Активное чувствование

При общении с другими людьми необходимо осознавать, что мы почувствовали по поводу увиденного и услышанного. Прежде всего, нужно давать себе отчет о своих чувствах, эмоциях и переживаниях. Такой отчет поможет нам определить точность наших интерпретаций и правильность нашего поведения. Если мы испытываем позитивные чувства – радость, восторг, доброжелательность, – значит, коммуникация может привести к успеху и долгосрочному сотрудничеству. Если же мы испытываем негативные чувства – подозрительность, страх, неприязнь, – значит, возникли трудности в коммуникации. Возможно, мы совершили ошибку и необходимо вернуться назад – понаблюдать за своим поведением и поведением другого человека, попытаться вновь понять и проинтерпретировать его слова и жесты. Для более точного понимания и интерпретации эмоциональных состояний мы предлагаем использовать технику, которую мы назвали «FISA».

Техника «FISA» представляет собой следующую пошаговую систему общения: F – первый шаг: наблюдение за фактами, поэтому в нашей системе он обозначается как «fact».

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

S – третий шаг: необходимо дать себе отчет о том, что мы почувствовали по поводу увиденного и услышанного. В нашей системе третий шаг обозначается как «sense».

A – четвертый шаг: необходимо оценить свое поведение, свои суждения, свои эмоции с точки зрения их соответствия

(конгруэнтности) правилам и принципам внутригруппового взаимодействия. В нашей системе четвертый шаг обозначается как «appreciation».

Таким образом, истинный диалог начинается только тогда, когда мы сделаем первые четыре шага на пути к взаимопониманию и принятию личности человека в целом. Следует учитывать и то, что понимание и принятие противоположного мнения другого человека начинается с оценки самого себя и самопринятия.

14.2.4. Состояние подготовленности

Процесс общения, которому сопутствует активное слушание, видение и чувствование, является необходимой предпосылкой готовности группы к совместной деятельности. В результате общения возникает первое состояние группы – подготовленность.

Подготовленность – это характеристика степени подготовки и готовности членов группы к решению поставленной задачи, которая формируется на основе процесса общения или задается извне.

Подготовленность группы к совместной деятельности можно охарактеризовать в континууме: нулевая – минимальная – средняя – максимальная. В зависимости от степени подготовленности группы к совместной деятельности, которая определяется спецификой общения, мы предлагаем новую типологию малых групп (табл. 14.3).

Таблица 14.3. Типология групп в зависимости от степени подготовленности и специфики общения.

Тип группы	Подготовленность	Общение	Примеры
Акциденция – группа случайно встретившихся людей	Нулевая	Случайное, кратковременное, нерегламентированное	Толпа, очередь, пассажиры, сборище
Комиция – собрание свободных людей	Субминимальная	Ситуативное, кратковременное, регламентированное согласованными нормами	Собрание избирателей или акционеров
Компания – группа людей, проводящих вместе время	Минимальная	Целенаправленное, периодическое, согласованное	Друзья
Коалиция – объединение людей на основе взаимных соглашений	Средняя	Целенаправленное, периодическое, согласованное, профессиональное, сочетание обыденных и профессиональных норм	Группа специалистов, работающих над различными, но взаимосвязанными проблемами

Таблица 14.3. (продолжение)

Тип группы	Подготовленность	Общение	Примеры
Команда – крепко сплоченная группа специально подготовленных для совместной работы людей	Максимальная	Целенаправленное, постоянное, согласованное, регламентированное профессиональными нормами	Коллеги, работающие над одной проблемой
Когорта – группа специально подготовленных людей для выполнения агрессивных действий (особый тип команды)	Супер-максимальная	Целенаправленное, постоянное, согласованное, регламентированное жесткими профессиональными нормами	Группа сотрудников МЧС, пожарная команда, ОМОН

Акциденция (лат. *accidentia* – случайность) – группа случайно встретившихся, собравшихся, ранее незнакомых людей (например, пассажиры автобуса). Общение в такой группе случайное, кратковременное, непрофессиональное, но регламентированное неосознаваемыми резидуальными нормами.

Резидуальные нормы регулируют повседневную деятельность человека и определяются по двум критериям: 1) большинство людей согласны с ними и бессознательно, автоматически их выполняют; 2) эти нормы остаются незаметными до тех пор, пока не происходит их нарушение. Случайное общение не дает группе возможности подготовиться к совместной деятельности. Русским эквивалентом названия такой группы может служить слово «сборище».

Комиция (лат. *comitia* – собрание) – группа людей, свободных от взаимных обязательств и собравшихся для обсуждения какой-либо проблемы (например, группа акционеров). Общение в такой группе ситуативное, кратковременное, непрофессиональное. Однако люди устанавливают специальные нормы общения – определенный регламент, договариваются о процедуре, избирают органы управления собранием и пр.

Компания (от франц. *compagne*) – группа людей, проводящих вместе свободное время, например друзья. Их общение целенаправленное, периодическое, согласованное, но непрофессиональное. В компании сочетаются как неосознаваемые резидуальные, так специально придуманные нормы (например, каждый год 31 декабря ходить в баню). Люди готовятся к своему участию в групповой деятельности, но их подготовка минимальна.

Коалиция (лат. *coalitio* – объединение) – объединение людей на основе взаимных соглашений (например, группа специалистов). В такой группе сочетаются обыденные и специальные

профессиональные нормы. Подготовка такой группы к совместной деятельности будет средней, поскольку от участников не требуется работать постоянно в едином ритме, с четко согласованными и отлаженными действиями, каждый работает над своей проблемой. Общение в такой группе будет направленным, но ситуативным.

Команда (от *франц. commande*) – крепко сплоченная группа людей, специально подготовленных для совместной работы (например, спортивная команда). В такой группе люди работают вместе над одной проблемой и специально подготовлены для совместной деятельности, то есть прошли особый курс обучения и тренировки совместных действий. Общение в команде строится на основе профессиональных норм.

Когорта (от *лат. cohortis*) – группа специально подготовленных людей для выполнения активных действий (например, сотрудники МЧС, группа специального назначения, ОМОН). В такой группе резко возрастает чувство ответственности за действия и жизнь своих товарищей.

Безусловно, состояние готовности к совместной деятельности не может быть достигнуто без взаимного обмена информацией и мнениями. Но на формирование состояния подготовленности влияет комплекс групповых процессов, а не только общение. И в первую очередь это нормы: резидуальные, специальные и профессиональные. Эти нормы соответствуют социальным, личным и деловым отношениям (рис. 14.2).



Рис. 14.2. Подготовленность группы к совместной деятельности в зависимости от специфики общения и типа норм

14.3. Консолидация

Вторым и, пожалуй, наиболее сложным процессом, который характеризует групповую динамику, а фактически определяет быть или не быть группе, является процесс консолидации.

Консолидация – это согласование членами группы в ходе общения и деятельности целей, норм, средств, стиля и способов совместной деятельности.

Умение согласовывать мнения, позиции, отношение к разным вопросам требует от членов группы гибкости, толерантности, великодушия и умения идти на компромисс. Все эти умения слабо развиты у наших современников, так как в тоталитарном обществе они были совершенно не нужны, а потому им никогда и не учили.

14.3.1. Особенности консолидации

Процесс консолидации строится на основе взаимовлияния и проходит семь этапов:

1. Знакомство членов группы с поставленной перед ними задачей.
2. Осознание своих индивидуальных целей, интересов, возможностей, знаний при решении данной задачи.
3. Обмен информацией между членами группы – целями, интересами, знаниями, опытом.
4. Анализ каждым членом группы полученной от других информации.
5. Выработка единых для группы целей, норм, способов действий, направленных на решение задачи путем взаимных уступок и поиска эффективных решений.
6. Согласование общих для группы целей и норм деятельности.
7. Интериоризация каждым членом группы согласованных целей, ценностей, норм, средств и способов деятельности.

К. Ойстер указывает на связь между предпочтениями людей и той степенью, до которой они подвержены влиянию окружающих. Взаимодействие в группах предполагает *взаимозависимость* людей. В ситуации взаимозависимости существуют четыре возможные комбинации наших желаний и желаний других членов группы. В табл. 14.4 представлено четыре варианта поведенческих реакций человека на оказываемое на него влияние.

Таблица 14.4. Варианты взаимодействия между отношениями и действиями.

Публичная реакция поведения	Скрытое личное мнение	
	Согласие с окружающими	Несогласие с окружающими
Согласие	I. Консенсус Обращение	II. Конформизм Уступчивость Подчинение
Несогласие	III. Нонконформизм Реактивное сопротивление	IV. Независимость Способы избегания влияния

I. Консенсус означает, что человек согласен с отношением, мнением или поведением окружающих, и это личное согласие выражается в публичном поведении, подтверждающем его. Консенсус с окружающими является наиболее желательным поведением в группе. Но так бывает далеко не всегда. Если человек не согласен с членами группы, но им удается убедить его в том, что он не прав и он действует согласно своему новому убеждению, в этом случае можно сказать, что произошло *обращение*. Важно понять, что когда мы говорим об обращении, объект влияния меняет свое решение, передумывает. Он не просто «внимает нам» – «он нам доверяет». Существует шесть механизмов обращения: информационная сила; вознаграждение; принуждение; экспертное основание; легитимное основание; референтное основание.

II. Конформизм, уступчивость и подчинение представляют собой реакции человека на давление со стороны группы и возникают в случае скрытого личного несогласия с окружающими. Конформизм предполагает скрытое давление, уступчивость является результатом просьбы, а подчинение – это реакция на приказ действовать именно так, а не иначе. Такое внешне выраженное согласие опасно, так как чревато предательством интересов группы.

III. Нонконформизм – это обдуманная реакция, выражающая публичное несогласие с группой. Примером нонконформизма могут служить действия человека, который пытается остановить группу, собирающуюся, по его мнению, принять необдуманное решение. Соглашаясь с неизбежностью принятия решения, человек хочет, чтобы группа уделила больше внимания альтернативам и убедилась, что ее действия тщательно продуманы.

Реактивное сопротивление – это, скорее, не обдуманная, а эмоциональная реакция. При реактивном сопротивлении человек не учитывает последствий своего поведения.

IV. Независимость – человек имеет собственное мнение и открыто высказывает его в группе. Ф. Зимбардо и М. Ляйппе (M. Leippe) называют четыре способа повышения сопротивляемости чужому влиянию:

- а) преданность собственным убеждениям и ценностям;
- б) получение дополнительных знаний, подтверждающих имеющуюся у человека позицию;
- в) практика и опыт отражения попыток переубеждения, умение отстаивать свою точку зрения;
- г) предупреждение нападения на стиль жизни и установки, активная демонстрация и защита своей позиции (цит. по: 131, с. 101).

Человек прибегает к способам избегания влияния, когда знает, что кто-то собирается ограничить его независимость, и намерен оказать сопротивление этому (131, с. 87—105).

Процесс консолидации строится на основе процесса общения, способствует подготовленности группы к деятельности и, в итоге, определяет направленность группы на решение задачи.

14.3.2. Состояние направленности

Направленность – это второе состояние в нашей классификации динамических процессов.

Направленность – это четкие, согласованные и интериоризированные членами группы цели, интересы, нормы, способы и средства деятельности, а также критерии оценки результатов.

В психологическом плане направленность группы выражается в мотивации ее членов на совместную деятельность и достижение конечного результата. В поведенческом плане направленность видна в осуществлении совместных действий по выполнению задания. Направленность предполагает, что группа будет заниматься именно тем делом, которое не просто необходимо, например, обществу или начальству, а стало потребностью каждого члена группы.

Совместные действия членов группы направлены на достижение продуктивности. В социальной психологии описано несколько феноменов, отражающих связь направленности и продуктивности деятельности группы. Эти феномены могут как подавлять (ингибировать) деятельность группы, так и стимулировать ее (табл. 14.5).

Таблица 14.5. Групповые ингибиторы и стимуляторы.

Подавляющие феномены (групповые ингибиторы)	Стимулирующие феномены (групповые стимуляторы)
Огруппление мышления	«Мозговой штурм»
Групповая поляризация	Влияние меньшинства

Огруппление мышления возникает в тех группах, направленность которых на решение задачи достигла чрезвычайно высокого уровня.

Члены таких групп уважают мнения друг друга настолько, что отвергают любого, кто выражает несогласие. Стиль руководства и кризис мышления подавляют расхождение во мнениях внутри группы, в результате чего принятые группой нормы вступают в противоречие с нормами внешней социальной среды. Группа вырабатывает некую основополагающую установку, а всех несогласных с ней считает опасными недоумками. Таким образом, члены группы оправдывают свою изоляцию от внешней среды и усугубляют ее, защищая свои нормы и решения от нападков или критики. Руководящее положение в такой группе чаще всего занимает сильная личность, которой все стремятся угодить, что в корне гасит любые разногласия. Поскольку разногласий как бы нет, каждый член группы считает, что все остальные выступают единым фронтом. Даже если у кого-то из членов группы возникают сомнения, он предпочитает промолчать – отчасти из-за неуверенности в себе, отчасти потому, что руководитель может применить санкции к каждому, у кого не хватит благоразумия оставить свои сомнения при себе.

Для того чтобы группа могла развиваться, каждый из ее участников хотя бы раз должен выдвинуть новую идею. Причем при обсуждении идей нужна не только поддержка, но и критика, чтобы формировалась норма здорового критицизма и скептицизма. Снижению огруппления мышления способствуют:

- 1) повышение личной ответственности каждого участника группы за конечный результат;
- 2) анализ достоинств и недостатков каждой идеи, вынесенной на обсуждение в группе;
- 3) руководитель не должен выражать свое мнение до тех пор, пока не выскажутся все остальные участники группы. Это вынудит каждого сформулировать собственную позицию по обсуждаемому вопросу.

Групповая поляризация – это тенденция принимать группой более радикальное решение, чем это сделал бы каждый член группы по отдельности. В экспериментах было обнаружено, что в группах может происходить сдвиг в сторону как более рискованного (сдвиг риска), так и осмотрительного решения (сдвиг осторожности). Причина сдвига в ту или иную сторону до сих пор остается неясной. Было выдвинуто множество предположений, среди которых можно назвать теорию распыления ответственности, теорию привыкания и теорию убедительных аргументов.

– **Теория распыления ответственности.** Распыление ответственности отмечается в тех случаях, когда человек не чувствует личной ответственности за совершенные поступки, поскольку ответственность распространяется на большое количество людей. В этом случае дополнительный риск, сопровождающий и без того рискованный выбор, распределяется между членами группы и получается, что никто ни за что не отвечает.

– **Теория привыкания** подразумевает, что в первый момент перспектива ввязаться в рискованную авантюру кажется чем-то экстремальным и немыслимым. Однако по мере того как группа обсуждает выдвинутые альтернативы, а ее члены все лучше знакомятся с выдвинутой идеей и слышат, как ее поддерживают другие, выбор начинает казаться им все более приемлемым.

– **Теория убедительных аргументов** основана на том, что участники группы, склоняющиеся к рискованному решению, уговаривают остальных пойти на риск. Эта теория построена на значимости группового обсуждения, что отличает ее от теории привыкания. Причиной сдвига является убеждающее влияние группы (131, с. 113).

«Мозговой штурм» относится к стимуляторам групповой деятельности. В процессе «мозгового штурма» группа легче ориентируется в проблеме и направляет свою деятельность в нужное русло. «Мозговой штурм» – это особая техника, которую следует проводить в соответствии со строгими правилами. Обсуждая проблемы обычным образом (например, на совещаниях без применения специальных приемов), группы чаще всего проигрывают в качестве и количестве идей по сравнению с тем, чего бы их члены добились, действуя самостоятельно или используя эту технику.

Главное отличие корректно проведенной процедуры «мозгового штурма» заключается в строгом разделении этапов генерирования идей и их оценки.

Авторство формальной процедуры «мозгового штурма» приписывают А. Осборну (A. Osbourn, 1957). Процедура включает в себя проведение двух самостоятельных собраний. Первое собрание посвящается исключительно генерации идей. Необходимо следить за неукоснительным соблюдением четырех правил: 1) совершенно недопустима критика и оценка выдвигаемых идей; 2) чем фантастичнее и парадоксальнее высказываемые идеи, тем лучше; 3) большое количество идей только приветствуется; 4) очень хорошо, когда идею подхватывают другие.

Собрание должно проводиться в неформальной, комфортной обстановке. Все предложения записываются на магнитофон или видеокамеру. Задача ведущего сводится к тому, чтобы побуждать всех к активному участию и не позволять кому-то одному занять доминирующую позицию в группе.

Целью второго собрания, с которым нужно повременить до тех пор, пока не будет готова стенограмма, является оценка предложенных идей. Иногда в собрании участвует та же самая группа, иногда другая. Изменение состава участников второго собрания может принести пользу. Когда группа имеет дело с «анонимными» идеями, которые генерировала другая группа, удается избежать воздействия симпатий и антипатий на оценку идеи. Идеи оцениваются на основе их ценности, анализируются достоинства и недостатки (131, с. 118).

Влияние меньшинства возникает в том случае, когда меньшинство убеждает других членов группы (большинство) в правильности своих взглядов. В реальности меньшинству трудно оказать влияние на остальных по нескольким причинам: 1) мнение меньшинства, как правило, слабее влияет на окружающих; 2) вознаграждение социальным одобрением и наказание социальной изоляцией гораздо чаще определяются мнением большинства; 3) мнению большинства больше доверяют, его считают более правдоподобным. Как показывают исследования, мнение меньшинства оказывается наиболее убедительным, когда:

– меньшинство твердо придерживается своих взглядов. При этом меньшинство демонстрирует свою убежденность и уверенность в том,

что переубедит большинство;

- меньшинство первоначально разделяло мнение большинства;

- меньшинство способно пойти на некоторый компромисс. Когда люди, находящиеся в меньшинстве и твердо придерживающиеся своих взглядов, демонстрируют желание договориться, это воспринимается остальными как разумный и негибкий ход;

- меньшинство не преследует личных целей, по крайней мере явно;

- меньшинство представляет свои взгляды как совместимые со взглядами большинства, но чуть более «передовые», говоря: «Я основываю свои взгляды на ваших и хочу сделать нашу группу сильнее»;

- меньшинство, состоящее из нескольких человек, оказывает большее влияние, чем один голос несогласия;

- большинство хочет принять правильное решение, поэтому обращает внимание на качество аргументов, представленных двумя сторонами.

На решение членов группы влияет множество факторов. Взгляды большинства обладают большой значимостью для людей, особенно если человека волнует социальное одобрение, если в большинство входит много людей или если люди принимают решения, основываясь на мнении, а не на фактах. Зато когда люди, разделяющие мнение меньшинства, не рассчитывают на социальное вознаграждение и не угрожают остальным наказанием, то им приходится вести напряженную борьбу, выдвигать сильные аргументы, представлять эти аргументы так, чтобы им поверили, мотивировать большинство, видеть перспективы (204, с. 162—163).

Таким образом, направленность группы на решение задачи достигается сложным путем, на котором встречается множество препятствий и подводных камней.

14.4. Лидерство

Третий динамический процесс связан с ролью лидера в решении групповой задачи.

Лидерство – это процесс управления группой в ходе решения групповой задачи.

Психология лидерства детально изложена в зарубежной психологической литературе. Вначале остановимся более подробно на типах лидерства. Они зависят от структуры группы и характера

стоящей перед ней задачи. Существует несколько типологий лидерства.

14.4.1. Типы лидерства

Основные типологии базируются на структурно-функциональном понимании природы лидерства.

В рамках *структурно-функциональной концепции* было разработано несколько типологий. Типология Дж. Морено связана с разделением структуры группы на формальную и неформальную, из которого следует классификация типов лидеров на формальные и неформальные.

Формальный лидер – это человек, которого члены группы выбирают или выдвигают на какой-либо формальный пост (например, старосты учебных групп). Таким образом, формальный лидер связан с официальной организацией и имеет возможность представлять всю группу и защищать ее интересы перед администрацией.

Неформальный лидер – это человек, авторитетный в сфере психологических взаимоотношений членов группы. Морено определял лидера в терминах социометрического статуса: лидер – это человек, который выбирается большим числом членов группы либо отбирается делегатами или специальными выборщиками. Кроме формального и неформального лидера он выделяет еще один тип – социометрический.

Социометрический лидер – это конвергенция, схождение в одном лице формального и неформального лидера. В качестве примера можно привести ситуацию, когда какого-то неформального лидера выдвигают на формальный пост, доверяют ему влиять не только на психологические взаимоотношения, но и на решение формальных задач группы.

Американский социолог Ф. Селзник (F. Selznick, 1957) выделяет следующие два типа лидеров:

– *институциональный лидер* – человек, который является преимущественно специалистом по выдвижению и защите ценностей, целей, норм, правил группы. Он отвечает за решение официальных задач, которые поставлены перед группой администрацией;

– *межличностный лидер* – человек, который стремится улучшить отношения между членами группы, сформировать в группе чувства преданности и лояльности, снизить тревожность, разрешить

межличностные конфликты. Он больше связан с людьми, чем с задачами группы.

Другой американский ученый, Р. Бейлз (1962), также выделяет два типа групповой структуры. Одна структура полностью направлена на решение групповой задачи и требует делового лидерства. Вторая структура направлена на установление человеческих взаимоотношений и требует популярного лидерства. Таким образом, он делит лидеров на следующие два типа:

– *деловой лидер*, организующий группу для решения конкретной задачи;

– *популярный лидер*, влияющий на характер и направленность личностных взаимоотношений.

Разделяя роли лидеров в смысле «дельности» и «популярности», Бейлз считает, что такая дифференциация способствует структурированию группы. Он экспериментально установил, что деловой лидер становится все менее популярным. Ссылаясь на эту мысль Бейлза, социолог М. Гофштеттер сформулировал теорему «дивергенции» – все более резкого расхождения «делового» и «популярного» лидеров по направлению влияния на членов группы. По его мнению, «деловой» и «популярный» лидеры параллельно руководят группой, иногда мешая, иногда помогая друг другу достигать наилучшего результата. Эта закономерность оказалась типичной для формальных групп в организациях.

Процессуальный подход к типологии лидерства предлагает американский психолог Дж. Хемфилл (J. Hemphill, 1964), различая пробное, успешное и эффективное лидерство.

Пробный лидер появляется в начале деятельности группы, когда перед ней поставлена задача, а функциональные роли еще не распределены. Поэтому разные члены группы пытаются взять на себя роль лидера и предложить правила организации, процедуру, режим работы и пр. В процессе пробного лидерства человек старается вовлечь членов группы во взаимодействие с целью решения поставленных задач. Принятие или отказ членов группы повиноваться пробному лидеру определяют его успешность.

Успешный лидер – это человек, за которым последовали члены группы. Он вовлекает их в групповое взаимодействие. В результате успешного лидерства группа берет новый курс в своей деятельности.

Эффективный лидер не только вовлекает членов группы во взаимодействие, но и способствует групповому решению задачи. Эффективное лидерство приводит к окончанию деятельности, когда задача группы решена.

Итак, Хемфилл классифицирует лидерство процессуально, разворачивая его от начала деятельности группы (пробное лидерство) к попыткам решить задачу (успешное лидерство) и, наконец, до результата группового решения (эффективное лидерство).

Несколько иная типология была предложена Р. Кеттеллом (R. Cattell, 1966). Он различает фокусированное и рассеянное лидерство.

Фокусированное лидерство имеет место в том случае, когда все члены группы сплотились вокруг одного лица. Только фокусированный лидер направляет деятельность группы на решение задачи. Он концентрирует все идеи членов группы, их взаимоотношения и конфликты, организует их деятельность и досуг.

При *рассеянном лидерстве* различные лидерские функции выполняют разные люди. Здесь нет четкой организационной иерархии взаимоотношений. Во главе группы стоят несколько лидеров, часто противоречащих друг другу. Кеттелл указывает, что рассеянное лидерство эффективнее в структурированных старых группах, а фокусированное лидерство – в молодых, только начинающих свою работу группах.

14.4.2. Подходы к пониманию природы лидерства

Помимо предложенных типологий существует три концептуальных подхода к определению факторов, в силу которых человек становится лидером группы. Это психоаналитический, персонологический и ситуативный подходы.

Психоаналитический подход

Психоаналитическая классификация типов лидерства принадлежит Ф. Редлу (F. Redle, 1965), последователю З. Фрейда. Методологическая формула подхода состоит в следующем: взаимоотношения между людьми всегда затрагивают область осознания их «эго-идеала», и благодаря этому люди идентифицируют себя с другими. Лидерство рассматривается психоаналитиками как явление эмоционального подчинения одного человека другому в результате идентификации «эго-идеала» с объектом влечений, симпатий, любви, страха и т. д. Лидер, по их мнению, – это центральная личность, управляющая

групповыми эмоциями, В основе процесса лежит способность лидеров притягивать к себе, вызывать чувство восхищения, обожания, преклонения, любви. Поклонение сотни людей одной и той же личности может сделать эту личность их лидером. Появление лидера вызывает процесс «кристаллизации» группы, то есть оформления ее четкой структуры. Лидер, как центральная личность, становится фокусом эмоциональных взаимоотношений, осью группообразования. В зависимости от того, на каком уровне личности строится процесс идентификации, выделяются 8 типов лидеров.

Первый уровень – «Суперэго». Если окружающие люди ассоциируют себя с центральной личностью на уровне «Суперэго», то есть самосознания, совести и «эго-идеала», то возможна их идентификация со следующими образами:

- 1) *сюзерен, или патриархальный повелитель*, – на основе любви;
- 2) *вожак* – на основе любви;
- 3) *тиран* – на основе страха.

Второй уровень – «Эго». Здесь центральная личность выступает как «это-поддержка», образец для формирования «Я-концепции», способ и средство эмоциональной защиты своего «эго»:

- 4) *организатор* – на основе удовлетворения потребностей;
- 5) *герой* – на основе эмоциональной защиты «эго»;
- 6) *дурной пример* – на основе подражания.

Третий уровень – «Ид». Лидер является для остальных членов группы объектом неосознанных влечений:

- 7) *кумир* – на основе неосознанных сексуальных влечений;
- 8) *козел отпущения* – на основе неосознанных агрессивных влечений.

Персонологический подход

Подход к лидерству с точки зрения изучения личности развивался постепенно. Социологи и психологи исследовали черты личности, которые обеспечивают человеку роль лидера в группе.

Теория черт личности лидера. Эта теория признавала уникальность и врожденность качеств лидера. Над ее развитием работали такие крупные социологи, как М. Вебер, Э. Кац (E. Katz), Э. Богардус (E. Bogardus), П. Лазарсфельд (P. Lazarsfeld). Они изучали лидеров в различных социальных группах, определяли черты их личности и составляли сводные таблицы. Богардус выделил десятки черт, которыми обладает лидер, в частности чувство юмора, такт, ум, характер, способность привлекать к себе внимание. Утверждалось, что черты лидерства передаются по наследству, из чего делался вывод о том, что лидерство является не результатом социальных отношений в группе, а врожденным стереотипом поведения. В 1940 г. американский ученый Б. Бэрд (B. Berd) опубликовал работу «Социальная психология», где обобщил все имевшиеся к тому времени исследования в области «теории черт». Он проанализировал 12 исследований лидерства и обнаружил 79 черт, присущих лидерам. Из них только 5 % черт упоминалось во всех работах, остальные упоминались однажды или дважды в одной или двух работах. Бэрд пришел к выводу, что «теория черт» не может объяснить природу лидерства, и предложил изучать не только лидерство, но и другие групповые процессы.

Однако изучение личностных качеств лидера продолжается. Э. Дюбрин (A. DuBrin, 1992) составил список личных качеств, которыми должен обладать потенциально успешный лидер. Вот эти качества: стремление к власти, стремление к успеху, способность разрешать проблемы, уверенность в себе, инициативность, надежность, проницательность, интуиция, гибкость, рациональность и честность. Обладая набором этих качеств, человек может претендовать на роль лидера. Дюбрин также составил перечень качеств, важных для успешного лидера: компетентность, чувствительность к настроениям людей, работоспособность, забота о подчиненных, высокие стремления и умение налаживать обратную связь. По его мнению, данные качества приводят лидера к успеху (131, с. 148).

Таблица 14.6. Черты личности лидеров.

Черта личности	Описание
Напористость	Желание успеха; амбиции; большая энергия; упорство; инициатива
Честность и прямота	Заслуживающий доверия; надежность; открытость
Мотивация лидерства	Желание оказывать влияние на других для достижения общих целей
Самоуверенность	Вера в собственные способности
Умственные способности	Ум; способность объединять и интерпретировать большое количество информации
Креативность	Оригинальность
Приспособляемость	Способность адаптироваться к нуждам своих подчиненных и к изменяющимся требованиям ситуации
Компетентность	Знание деятельности группы; знание соответствующих технических вопросов

Социальные психологи установили, что лидеры действительно отличаются от прочих людей. Бэрн, Бирн, Джонсон приводят таблицу (см. табл. 14.6), в которой представлены наиболее важные характеристики лидеров. Лидерство, как все формы социального поведения, можно понять лишь с точки зрения сложных взаимодействий между социальными ситуациями и личностными характеристиками (34, с. 428).

Ситуативный подход

В рамках этого подхода было предложено несколько теорий лидерства.

Теория лидерства как функции групп. Дж. Хоманс (1950) определяет лидера как человека, наиболее полно отражающего групповые ценности, и считает, что каждая социальная группа – это группа «ведомых», нуждающихся в лидере. Такая группа выбирает лидера, способного удовлетворить ее потребности, поставить перед ней цель, решить задачи.

Теория ситуативного лидерства. Р. Стогдилл (R. Stogdill, 1948) опубликовал работу «Личностный фактор, связанный с лидерством», где предложил рассматривать лидерство в динамическом аспекте. Он считает, что личность становится лидером не в силу своих особых черт и потребностей членов группы, а в силу ситуации. Экспериментально он установил, что одна и та же личность в одной и той же группе становится лидером в одной ситуации и не становится в другой.

Но и теория ситуативного лидерства не смогла логично объяснить природу лидерства. Критикуя эту теорию, Ф. Селзник (F. Selznick, 1957) в книге «Лидерство в администрации» писал, что нельзя

рассматривать лидерство как функцию ситуации, так как изменение ситуации не приводит к изменению природы лидерства. Если бы это было так, то изучение лидерства было бы бессмысленно.

Теория взаимосвязанных факторов. В последние годы американские ученые пытаются создать интегральный подход к лидерству, обобщить все факторы, влияющие на процесс лидерства в группе. Например, Д. Макгрегор (D. McGregor, 1966) считал, что лидерство зависит от четырех взаимосвязанных факторов:

- характеристик личности лидера;
- отношений, потребностей, интересов, личностных характеристик ведомых;
- особенностей организации, ее структуры, природы решаемых ею задач;
- политической, экономической, социальной среды.

14.4.3. Поведение лидера

Особого внимания заслуживает проблема *поведения лидера*. Лидеры используют разные модели поведения, чтобы повлиять на поведение членов группы. В социальной психологии выделяются следующие модели:

1. *Ролевая модель поведения.* Лидер руководит группой на основе собственного примера, задавая своим подчиненным ролевую модель.

2. *Модель власти и влияния.* Влияние на поведение членов группы лидер осуществляет, используя следующие качества:

- а) юмор, обаяние и внешность;
- б) демонстрацию особой компетенции («я знаю то, чего не знаете вы»);
- в) обеспечение обратной связи с подчиненными, стремление снискать доверие членов группы (эта модель поведения не используется сильными лидерами);
- г) поддержание в группе настроения на достижение высоких результатов, демонстрацию способности быстро оправляться от неудач;
- д) рациональное убеждение, обращение к ценностям членов группы.

Р. Чалдини с соавторами называют шесть условий достижения позиций лидера:

1. Группы вознаграждают лидеров социальным статусом и деньгами, поскольку лидирование требует личных жертв.

2. Люди, стремящиеся лидировать, как правило, честолюбивы, энергичны, обычно это мужчины.

3. Люди чаще всего стремятся к лидерству, когда на вершине власти освобождается «вакантное место». Люди также начинают претендовать на лидерство, оказавшись «в нужное время в нужном месте» или обладая личными связями.

4. Лидеры возникают в ходе взаимодействия, когда группы пытаются выбрать лидеров с качествами, соответствующими их потребностям. Отчасти из-за того, что женщины часто не соответствуют стереотипам о том, каким должен быть эффективный лидер, они редко занимают позиции руководителей высшего звена, но если добиваются этого, то часто в силу своих исключительных качеств.

5. Эффективность лидерства зависит от того, насколько личные качества человека и его стиль соответствуют потребностям группы. Мужчины оказываются более эффективными на лидирующих позициях, требующих маскулинных навыков и практической ориентации; женщины эффективнее на позициях лидера, где требуются фемининность и отзывчивость.

6. Некоторые лидеры добиваются того, что изменяются мотивация, мировоззрение и поведение последователей (204, с. 178).

14.4.4. Состояние организованности

Процесс лидерства представляет собой социально-психологический способ управления группой в ходе решения групповой задачи. Он приводит группу к такому состоянию, как организованность.

Организованность – это состояние группы, которое возникает в результате распределения ролей и групповых статусов в соответствии с формальной и неформальной структурой. Организованность основывается на четком выполнении каждым членом группы своих обязанностей, которые задаются статусом и ролью.

Группа будет организованной, если каждый ясно осознает и понимает групповые ожидания и требования к своему ролевому поведению. Если ролевое поведение одного из членов группы

перестает соответствовать ожиданиям, то есть он начинает делать не то, что требуется в данной ситуации, и не так, как необходимо для решения задачи и было согласовано членами группы ранее, тогда возникает ролевой конфликт и организованность группы нарушается.

Ролевой конфликт – это ситуация несогласованности ожиданий и требований, которые предъявляются к личности, играющей те или иные роли.

Каждый человек может исполнять одновременно несколько ролей. Если поведенческие требования, предъявляемые разными ролями, ясно очерчены, не противоречат друг другу и не чрезмерны, то человеку несложно совмещать разные роли. Но если возникают несогласованность и трудности, то это приводит к ролевому напряжению и ролевому конфликту.

Ролевое напряжение возникает, когда к человеку предъявляется слишком много требований и он не в состоянии выполнить все необходимое. Это не обязательно означает, что принятые человеком роли несовместимы. Просто их слишком много. Ролевое напряжение может возникать и в том случае, если человек вынужден играть роли, слишком сложные для него.

Выделяют четыре типа ролевого конфликта:

– *внутриролевой* конфликт возникает, когда восприятие роли индивидом не совпадает с ролевыми ожиданиями других;

– *межролевой* конфликт возникает, если поведенческие требования двух или более ролей несовместимы между собой. Например, мы не можем присутствовать в двух местах одновременно и потому должны выбрать наиболее престижную роль. Разработаны три способа разрешения межролевого конфликта: 1) соответствовать либо одной, либо другой роли; 2) найти компромисс между ролями; 3) отказаться от той или иной роли.;

– *межличностный* ролевой конфликт возникает, когда конфликт затрагивает не только поведение членов групп, но и их эмоциональные, личностные особенности. Это конфликт скорее между индивидами, чем между ролями. Члены группы могут конфликтовать из-за статуса лидера, соперничать и претендовать на одну и ту же должность и т. д.;

– *морально-ролевой* конфликт возникает, когда перед человеком встает вопрос, поступать ли ему во благо организации или следовать

своим этическим принципам. По данным американских исследователей, более половины респондентов чувствуют, что решения, которые им приходится принимать во благо организации, иногда идут вразрез с их личным моральным кодексом (131, с. 21—24).

Распределение ролей и статусов в группе зависит от структуры задачи и от того, какой результат необходимо получить. Структурной характеристикой задачи является ее делимость. Можно ли разбить задачу на составные элементы или специфика требует решать ее как целое? Если задачу можно разбить на части, то, соответственно, организовать работу группы необходимо одним способом – распределением поручений. Если задача неделима (унитарная задача), то людям, работающим над ней, придется совместно и последовательно проходить через все этапы ее решения. Организация труда в такой группе будет иной. Например, для того, чтобы покрасить стены квартиры, можно нанять бригаду мастеров, и каждый будет ремонтировать выделенную ему комнату (делимая задача). Написать портрет, напротив, задача унитарная. Для решения унитарных задач может быть достаточно одного человека. Делимые задачи решаются группой.

Помимо этого, организация группы зависит от того результата, который необходимо получить. Хотим ли мы добиться количества или качества выпускаемой продукции? Организация работы группы в этих случаях также может различаться.

14.5. Конкуренция

Четвертый процесс групповой динамики – конкуренция – характеризуется стремлением членов группы выразить себя, самореализоваться в деятельности и в то же время превзойти других. В процессе конкуренции люди начинают либо сотрудничать, либо соперничать друг с другом. Если члены группы стремятся наиболее полно проявить себя и в каких-то аспектах стать лучше, профессиональнее остальных, но при этом помогают друг другу, то в процессе конкуренции складываются отношения сотрудничества. Если же члены группы стремятся самовыразиться и самоутвердиться за счет других членов группы, то тогда складываются отношения соперничества.

Конкуренция – это развитие взаимоотношений между людьми на основании достигнутых в деятельности успехов.

Мы уже рассказывали о конкуренции и соперничестве в связи с просоциальным поведением и агрессивностью, а также о том, что враждебные чувства и действия возникают из межгрупповой конкуренции за ограниченные ресурсы, равно как и из других реальных или кажущихся конфликтов интересов.

14.5.1. Специфика конкуренции и соперничества

Исследование межгрупповых отношений в условиях конкуренции и соперничества проводилось М. Шерифом. Напомним, что Шериф и его сотрудники в течение нескольких лет организовывали летний лагерь. В лагере отдыхали и были участниками экспериментов мальчики-бойскауты: 12 лет, белые, американцы, принадлежащие к среднему классу. До приезда в лагерь мальчики друг с другом знакомы не были. Все участники экспериментов случайным образом распределялись для проживания в двух коттеджах. Таким образом сформировались две группы: «Орлы» и «Гремучие змеи». В каждой группе процессы групповой динамики привели к появлению определенной внутренней структуры, групповой символики, жаргона, ритуалов и других неформальных норм поведения.

На второй стадии эксперимента после того, как внутри каждой группы возникло чувство единства и сплоченности, исследователи организовали соревнования, в которых эти группы конкурировали, что привело к появлению чувства соперничества («мы и они») и даже враждебности.

На третьей стадии эксперимента исследователи попытались снять враждебный настрой, который сами и спровоцировали. Они больше не устраивали соревнований, напротив, были организованы контакты детей в бесконфликтной ситуации. Однако возникшее охлаждение с помощью простого исключения конкуренции преодолеть было трудно.

На четвертой стадии эксперимента взаимодействие между группами было организовано особым образом. Вместо соревнований за награды, которые одна группа могла получить исключительно за счет другой, обе группы оказывались перед целым рядом обстоятельств, когда общая цель могла быть достигнута за счет совместных усилий. Например, исследователи создали аварийную ситуацию, повредив систему водоснабжения. Систему можно было починить, только действуя сообща. В другом случае обе группы выехали вместе за пределы лагеря, и везший их грузовик вдруг

«сломался». Для того чтобы завести грузовик, нужно было вместе втащить машину на довольно высокий холм с помощью веревки, которая ранее использовалась на соревнованиях по перетягиванию каната. В конце концов такие ситуации уменьшили враждебность и негативные установки по отношению друг к другу. Когда же исследователи создали следующую ситуацию сотрудничества, мальчики стали утверждать, что у них есть близкие друзья из другой группы (12, с. 447—455). Однако Шериф счел нужным особо отметить, что подобные изменения к лучшему не были ни мгновенными, ни неизбежными. В ходе первых совместных мероприятий устранить разделение по принципу «мы – они» не удалось (157, с. 90).

Конкуренция пронизывает все этапы общественно-политической и деловой жизни в США, где соревнуются все и всегда. Остановимся более подробно на опыте конкуренции в Соединенных Штатах Америки.

Для того чтобы добиться успеха, в США необходимо больше, чем сделать работу просто хорошо, – необходимо выполнить ее лучше всех остальных. Работник в США оценивается прежде всего по результату его деятельности. Он должен доказать, что он лучше, чем кто-то другой. Система стимулирования и поощрения труда организована таким образом, что работникам приходится соревноваться друг с другом, когда награда за победу достается кому-то одному.

Американский специалист по менеджменту Й. Олстон (Y. Alstone) в монографии «Американский самурай: практика управления в США и Японии» (1986) так описывает систему конкуренции в США. Американцы рассматривают конкуренцию как конкурс, турнир, проходящий под девизом: «Выигравший получает всю сумму, проигравший – ноль». Иначе говоря, победа одного – это поражение другого. Такой принцип действует во всех сферах американского общества: от спорта до бизнеса. Американские менеджеры используют конкуренцию как основной способ распределения жизненных благ. Они предпочитают награждать того, «кто помог себе больше всего», кто достиг индивидуального успеха в соревновании с остальными. Они настойчиво восхищаются конкуренцией, организуют ее даже тогда, когда в ней нет особой необходимости. Например, вместо того чтобы нанять на постоянную работу одного человека, которого, если он не будет достаточно хорошо работать, всегда можно уволить, в

больших фирмах нанимают двух или более работников одновременно. Затем каждому из них говорят, что только один останется на постоянную работу, заставляя таким образом новичков конкурировать между собой, работая на пределе сил. Американский рабочий прекрасно осознает, что находится в ситуации постоянной конкуренции с другими рабочими.

Американцы ценят профессионализм во всех областях, в том числе и в сфере делового общения. Они создали технологию делового общения и полагают, что их партнеры по бизнесу должны руководствоваться теми же правилами, что и они.

Искусство убеждать других ценится в бизнесе, промышленности, торговле. Постоянно проводятся конкурсы на лучший проект, дизайн, концепцию развития фирмы. Мало одной компетенции и таланта, необходимо уметь заставить слушать себя и поверить себе. Уже в младших классах школьников обучают искусству публичного выступления, начиная с чтения вслух. Каждый должен уметь выразить свои идеи так, чтобы ему поверили, проголосовали за него, пошли за ним. Он должен уметь красноречиво говорить на митинге, по радио, на телевидении, на конференции и т. д.

Групповая конкуренция выполняет две психологические функции: ориентирующую и стимулирующую. *Ориентирующая функция* состоит в том, что в процессе конкуренции его участники более четко видят цели и задачи своей деятельности, а главное – результаты своего труда и имеют возможность постоянно оценивать эти результаты, корректировать свои цели, нормы, совершенствовать средства и способы деятельности. *Стимулирующая функция* конкуренции основывается на сопоставлении результатов труда, в процессе конкуренции большое значение имеет принцип сравнимости целей и результатов, поскольку для того, чтобы стать стимуляторами деятельности, цели и результаты должны быть выражены в понятной и сопоставимой форме. Процесс конкуренции является источником индивидуальной и групповой активности и определяет состояние группы (152, с. 85—86).

14.5.2. Состояние активности

Конкуренция и соперничество сильно стимулируют активность членов группы. Для того чтобы добиться физической,

производственной, общественной активности в группе, необходимы мероприятия, которые по форме приближаются к соревнованию.

Активность – это способность группы совершать значимую деятельность, которая выражается в максимальном использовании физического и интеллектуального потенциала ее членов.

В зависимости от цели деятельности можно выделить четыре типа групповой активности:

- *социальная* – направлена на укрепление внутригрупповых (сплоченность, взаимопомощь, сотрудничество) и межгрупповых отношений;

- *трудовая* – показывает степень участия и вклад каждого члена группы в решение задачи;

- *творческая* – направлена на решение нестандартных задач;

- *личностноразвивающая* – связана с развитием человеческого капитала в группе, повышением образовательного уровня и квалификации, профессионализма и мастерства.

Американский ученый Г. Эмерсон (Н. Emerson, 1931) говорил, что истинная производительность труда дает максимальные результаты при минимальных усилиях. Поэтому для того чтобы групповая активность давала максимальные результаты, необходимо в первую очередь направлять ее на процедуры согласования и только затем – на осуществление самой деятельности. Процедуры согласования предполагают достижение договоренности между членами группы о целях и технологии деятельности, структуре группы и распределении ролей, режиме труда – времени, нормах и пр.

В группе возникают социально-психологические феномены, способные стимулировать или подавлять (ингибировать) активность группы. Речь идет о феномене «синергии» и феномене «социальной лени».

Синергия. Группа вырабатывает особый тип групповой энергии, получившей название синергии. В 1948 г. Р. Кеттелл впервые заявил о существовании этой особой силы и назвал ее «синтальностью», или общностью группы. Синергия выражается в общем количестве энергии, имеющейся в распоряжении группы для осуществления групповых действий.

Р. Кеттелл полагал, что группа вырабатывает эту энергию в процессе коммуникации и что синергия является необходимым

условием успешного функционирования группы. Группа аккумулирует запасы энергии каждого, придавая человеку часто необыкновенную силу. Однако синергия присутствует не во всех группах. Только успешные группы научаются взаимодействовать таким образом, чтобы образовывать нечто большее, чем просто сумма составных элементов.

Социальная лень. Этот термин характеризует один из мотивационных аспектов ингибиции активности участников группы и означает, что члены группы не затрачивают на выполнение задания столько сил, сколько необходимо, стараясь переложить работу на плечи остальных участников взаимодействия. Социальная лень проявляется в уменьшении личных усилий при работе в группе. Причиной социальной лени являются два фактора: распыление ответственности и деиндивидуализация. Деиндивидуализация – это ощущение утраты идентичности личности, что сопровождается ощущением снижения ответственности за следование социальным нормам. Таким образом, анонимность вклада каждого участника в сочетании с недостатком ответственности способствует возникновению социальной лени. Существуют условия, при которых эффект социальной лени не возникает:

- личная вовлеченность участников группы в решение задачи;
- особая ценность и важность задачи, стоящей перед группой;
- высокая вовлеченность участников в решение задачи;
- вклад каждого участника в общее дело станет достоянием гласности;
- личная ответственность каждого члена группы за собственные результаты;
- решение более сложных задач.

Феномен социальной лени встречается не во всех культурах. Он изучался в основном в США, где господствует индивидуалистическая культура, в которой внимание сосредоточено не на группе, а на отдельно взятом человеке. Коллективистские культуры сфокусированы на группе, а не на человеке. Так, например, в Китае (коллективистская культура) в группе наблюдается не снижение, а повышение активности ее участников (131, с. 115).

Следует учитывать, что групповая активность почти всегда сопровождается процессуальными потерями. Социально-психологические исследования показали, что группы действительно

работают ниже своего возможного потенциала. Чтобы снизить процессуальные потери, члены группы должны в определенной степени адаптироваться друг к другу.

14.6. Адаптация

Социальная адаптация – более сложное явление по сравнению с простым приспособлением. Ее следует рассматривать как определенную совокупность приспособительных реакций, как стабильный, хорошо структурированный способ решения типичных ситуаций. Социальная адаптация означает изменение поведения человека в соответствии с требованиями окружающей среды.

Адаптация – это взаимное приспособление членов группы друг к другу и к социальной среде.

14.6.1. Способы изменения поведения

В социальной психологии выделяют два способа изменения поведения. Первый способ ведет к добровольному принятию установок, ценностей, норм других людей. Поведение человека меняется благодаря тому, что установки других становятся его собственными. Второй способ реализуется через давление, принуждение, тогда происходит подчинение авторитету или большинству, имеет место конформизм. Первый способ приводит к истинной адаптации, добровольному изменению личностных установок и, соответственно, поведения. Второй способ означает лжеадаптацию, так как изменение поведения поверхностно и не связано с преобразованием сущности человека.

Изменение установок человека в процессе социальной адаптации происходит при условии нормативного или информационного влияния. Влияние, которое приводит к изменению личной установки, называется *личным принятием* (внутреннее согласие). Влияние, которое изменяет наблюдаемое поведение в нужном направлении, но которое не обязательно приводит к изменению личной установки, называется *публичной уступчивостью*. Социальные психологи условились о том, что если изменение наблюдается стабильно и в отсутствие принуждающего агента (агента влияния), то можно говорить о принятии новой нормы человеком, свидетельствующем о социальной приспособленности к новым обстоятельствам. Если же соответствующее поведение является только реакцией на конкретное социальное давление, не исключено, что это всего лишь уступчивость, то есть внешне демонстрируемая адаптация (183, с. 18—19).

Информационное влияние (истинное влияние) приводит к личному принятию норм (интериоризации), долговременному изменению

установки. Люди оказывают влияние на других, поскольку они обладают информацией о реальности. Люди информативны для человека в той мере, в какой он воспринимает их как похожих на него, знающих, заслуживающих доверия, надежных. Информационное влияние имеет место при социальном сравнении, мотив которого – желание любого индивида быть адекватным социальной реальности, корректным в своих суждениях, убедиться в их субъективной валидности, доверять информации окружающих. Дж. Тернер описывает каузальную структуру информационного влияния следующим образом.

1. Неоднозначность (неопределенность) объективного стимула, его сложность или многокомпонентность, а также трудности, связанные с непосредственным оцениванием объективной реальности, приводят к субъективной неуверенности и к потребности в информации, которая повышала бы объективность оценки и уверенность индивида.

2. Неуверенность создает социальную зависимость (зависимость от других, связанную с потребностью в получении валидной информации и адаптации к окружающим людям).

3. Информационная зависимость приводит к влиянию: индивид демонстрирует конформность по отношению к реакциям других, то есть адаптируется к их поведению.

4. Потребность иметь правильное представление о реальности приводит к формированию общих социальных норм и групповой структуры, то есть взаимной адаптации членов группы друг к другу.

Нормативное влияние – это уступчивость, проявляющаяся во внешней конформности, которая вовсе не обязательно означает личное принятие. Нормативное влияние означает групповое давление, основанное на праве других вознаграждать или наказывать. Подверженность индивида нормативному влиянию основана на социально мотивированном желании принятия, одобрения, взаимного доверия и избегания отвержения, враждебности, недоверия, остракизма. Человек может подчиниться нормативному влиянию и адаптироваться в группе, поскольку ему не безразлична реакция группы на его поступки. Это «конформность» в виде рабского подчинения групповому давлению, в таком поведении больше тактического и инструментального, нежели иррационального и

эмоционального. По мнению Дж. Тернера, каузальная структура этого феномена такова:

1. Власть членов группы, дающая право вознаграждать или наказывать, принимать в группу или отвергать, порождает у индивида потребность в социальном одобрении и боязнь оказаться не таким, как они.

2. Членами группы часто создаются такие условия, при которых каждый может быть идентифицирован как девиант и признан ответственным за любое проявление неконформности.

3. Человек будет стремиться оправдать ожидания «власть имущих» или подчиниться другим формам группового давления, проявляя конформность к групповым нормам.

4. Зависимость одних людей от других наделяет вторых властью и дает им право контролировать внешнее поведение первых. Влияние этих людей основано не на адекватности их поведения, а на соотношении права власть имущих контролировать поведение и стремлении подчиненных быть социально принятыми, адаптированными в обществе (183, с. 60—61).

Социальная взаимозависимость является базовым процессом, лежащим в основе общественных и групповых взаимоотношений. Как информационное, так и нормативное влияние отражает социальную зависимость индивида от других членов общества, необходимость адаптироваться к социальным установкам, ценностям, нормам.

Кроме того, социальная адаптация указывает на уровень освоения человеком технологии профессиональной деятельности. Адаптированный человек не только четко представляет себе результат будущей деятельности, обладает необходимыми знаниями, умениями и навыками, соблюдает очередность операций, но и затрачивает оптимальное количество физических и интеллектуальных усилий для решения поставленной задачи.

В социальной психологии выделяют два вида адаптации: профессиональную и социально-психологическую.

Профессиональная адаптация – это определенный уровень овладения профессиональными навыками и умениями, формирование профессионально необходимых качеств личности, развитие устойчивого положительного интереса и отношения к избранной специальности.

Социально-психологическая адаптация – это включение работника в систему взаимоотношений, характеризующих конкретную группу.

Социально-психологическая и профессиональная адаптации неразрывно связаны между собой и влияют друг на друга. Исследования показывают, что скорость и качество усвоения профессиональных знаний и навыков обусловлены особенностями социально-психологической адаптации в организации.

Если процесс адаптации протекает успешно, то в его результате формируется такое групповое состояние, как сплоченность. Если же процесс адаптации затруднен, проходит сложно и болезненно, то группа отличается конфликтностью и не способна достигнуть состояния сплоченности прежде, чем разрешит свои внутригрупповые конфликты.

14.6.2. Состояние сплоченности

В теории групповой динамики, разработанной К. Левиним, сплоченность представляет собой ключевое понятие. Левин определял сплоченность как «тотальное поле сил, заставляющее участников оставаться в группе». В основе сплоченности, по его мнению, лежит возможность группы удовлетворять потребности людей в эмоционально насыщенных межличностных связях.

Сплоченность – это состояние группы, которое характеризуется устойчивостью и единством ее членов, активностью межличностных взаимоотношений и взаимодействий, обеспечивает стабильность и успешность деятельности группы.

Результатом групповой сплоченности является жесткий групповой контроль над взглядами и поступками ее членов, строгое соблюдение групповых норм, высокая степень принятия людьми групповых ценностей; устанавливается атмосфера внимательного отношения и взаимной поддержки, формируется чувство групповой принадлежности, что способствует стабильности и устойчивости взаимоотношений в группе в стрессовых ситуациях (160, 1998).

По сути, сплоченность рассматривается как сумма всех воздействий, которые не позволяют группе распасться. Р. Бэрн и его соавторы считают, что сплоченность показывает общий уровень позитивных отношений в рамках одной группы (35, с. 20).

Эксперименты М. Шерифа в детском лагере скаутов выявили три способа создания сплоченных групп. Первый способ – создание

враждебных межгрупповых отношений, возникновение чувств «мы» и «они». Второй способ – постановка единых для группы целей и интериоризация их членами группы. Третий способ – совместная деятельность членов группы, направленная на достижение цели. Сплоченность предполагает готовность членов группы поддерживать друг друга в совместной деятельности и в стрессовых ситуациях.

Предпосылками сплоченности являются срабатываемость и совместимость членов группы. *Срабатываемость* основана на согласованности действий и процессе совместной трудовой деятельности. Она представляет собой одновременно и процесс, и результат совместной работы. На основе срабатываемости формируется совместимость. Она возникает как итог достаточно продолжительного взаимодействия между людьми, характеризующегося их взаимной удовлетворенностью. *Совместимость* формируется на трех уровнях: психофизиологическом, психологическом и социально-психологическом.

– *Психофизиологическая совместимость* предполагает удовлетворенность людей друг другом на основании схожести таких индивидуальных характеристик, как время реакции, скорость и интенсивность протекания психических процессов и пр. На этом уровне совместимость зависит главным образом от темперамента взаимодействующих людей. Так, например, если на конвейере рядом работают холерик и флегматик, то их совместно-последовательная деятельность будет затруднена.

– *Психологическая совместимость* предполагает удовлетворенность людей друг другом на основании подобия или различия характерологических свойств, качеств личности, способностей, интеллектуального потенциала (при различных психологических свойствах она может сформироваться за счет их взаимодополнения). Такая совместимость важна, например, в семье, дружеской компании и пр.

– *Социально-психологическая совместимость* предполагает сходство ценностных ориентации и диспозиций, идеалов, принципов, уровня профессиональной подготовки и образования. Она важна в деятельности малых групп и служит основой их сплоченности.

К. Бакк (С. Back) провел серию экспериментов, в которых создавал сплоченность группы тремя способами. В первой группе людям говорили, что они эмоционально совместимы (наши тесты показали, что вам нравятся именно такие люди). Второй группе было сказано, что все ее члены обладают несомненными способностями для выполнения ключевого задания исследования. Третьей группе сказали, что если работа у них будет складываться успешно, они получают ценный приз. Несмотря на то что источник сплоченности в каждой группе был разный, все три группы показали высокую степень конформности к групповым нормам. Высокая степень сплоченности (обусловлена ли она дружескими отношениями, статусом или служит для достижения цели) является ключевой характеристикой группы (35, с. 20).

Люди объединяются в группы ради выполнения какого-либо дела. В этой связи К. Ойстер выделяет два аспекта отношения членов группы к заданию. Деловой аспект высвечивает отношение членов группы к заданию, которое им нужно выполнить. Социальный аспект – это связи между членами группы, отношение членов группы друг к другу и к своему членству в группе. Деловой аспект связан главным образом с фактором продуктивности группы, а социальный аспект отражает эмоциональные характеристики взаимоотношений, выражающиеся в сплоченности группы. Эти два аспекта тесно переплетены и практически неотделимы друг от друга (131, с. 15).

14.6.3. Внутригрупповое доверие

Групповая сплоченность образует основу для формирования взаимного доверия членов группы и социального капитала сообщества. Доверять кому-то – значит быть уверенным в том, что можешь предсказать его поведение. М. Дойч (M. Deutsch, 1973) считал, что без доверия ни одна группа не способна к совместной работе. Доверие во многом зависит от личностных характеристик членов группы, их ценностных и социальных ориентации, от опыта совместной работы. Для установления доверительных отношений группе требуется время, поскольку они возникают в процессе совместной деятельности, а не создаются искусственно. Группа, в которой отсутствует доверие между членами, работает неэффективно и непродуктивно, поскольку неспособность положиться друг на друга

ведет не только к отсутствию должного разделения обязанностей, но и к сомнению в справедливости разделения и оценки труда.

Сплоченность связана с продуктивностью группы не напрямую, а более сложным образом: высокая продуктивность отмечается в группах с высокой сплоченностью, и наоборот: группа добивается успеха в силу высокой сплоченности, в то же время успех сплачивает группу.

Одной из важных характеристик является уровень доверия каждого человека. Большинство людей считают, что общая кооперация лучше, чем всеобщее уклонение от нее. Согласно исследованиям, люди с высоким уровнем доверия к остальным чаще кооперируются, чем люди с низким уровнем доверия. Более того, если имеет место такая ситуация, когда общие ресурсы истощаются, то люди с низким уровнем доверия увеличивают свой «урожай» (они собирают «урожай», пока он легко собирается). Люди же с высоким уровнем доверия начинают меньше пользоваться ресурсами, продолжая верить, что другие люди в конце концов поймут, что необходима всеобщая жертва для спасения всех (35, с. 148).

Причины доверия могут лежать в личностных характеристиках индивида. Первый тип – люди, которые просто верят в других, верят в то, что на остальных можно рассчитывать и ожидать от них участия в кооперировании. Второй тип – люди, доверие которых основывается на прошлом опыте общения и взаимодействия с другими людьми; это доверие выборочное, а не генерализованное. Третий тип – люди, которые идут на риск, доверяя что-либо другим, не будучи окончательно уверенными в том, что партнеры поступят так же. Таким образом, можно выделить три типа доверия:

1. Сплошное, генерализованное доверие к людям.
2. Выборочное доверие только к некоторым особо проверенным людям.
3. Рисковое доверие.

Существует связь между уровнем сплоченности и ожиданиями членов группы относительно качества и производительности труда. Наиболее продуктивно (высокая производительность) работают те группы, где высокая сплоченность сочетается с высокими ожиданиями: члены группы ладят между собой и стремятся хорошо сделать свою работу. Средняя производительность отмечается при

одном из следующих условий: 1) при низкой сплоченности и высоких ожиданиях люди считают, что должны хорошо сделать свое дело, но они не любят друг друга и не хотят общаться между собой и координировать свои усилия; 2) при низкой сплоченности и низких ожиданиях: люди не любят друг друга и плохо справляются с работой. Низкая производительность является результатом высокой сплоченности и низких ожиданий: люди так любят друг друга и настолько не заинтересованы в результате, что они скорее приятно проводят время, нежели работают (131, с. 25).

М. Шоу (M. Shaw, 1981) перечислил положительные последствия высокой сплоченности группы:

1. В сплоченной группе люди больше общаются друг с другом.
2. В сплоченной группе больше дружелюбия и кооперации между членами.
3. Сплоченная группа имеет большее влияние на поведение своих членов.
4. Сплоченная группа более эффективно достигает своих целей.
5. В сплоченной группе люди испытывают удовлетворение от совместной работы.

Данные характеристики сплоченности легко укладываются в концепцию социального капитала, признаками которого служат доверие и честность взаимодействия. В данном случае мы видим, что возникновение социального капитала связано с динамическими процессами в группе и нарастанием ее сплоченности. Поскольку сплоченность воспринимается людьми как позитивная характеристика группы, ее можно и нужно развивать. В отличие от доверия уровень сплоченности можно повысить с помощью специальных техник:

1. Создание истории группы, легенды ее возникновения, мифа об отце-основателе, истории борьбы за существование, за место среди других групп, за престиж и статус.
2. Проведение членами группы большего количества времени друг с другом не только в рабочее, но и в свободное время, организация совместного досуга и отдыха.
3. Достижение совместного успеха сплачивает людей сильнее.
4. Ограничение доступности в членство группы. Доступ в группу необходимо сделать трудным или ограничить его, что позволит людям чувствовать свою исключительность.

5. Организация суровой процедуры посвящения, инициации в групповое членство.

6. Присутствие в группе аутсайдера (изолированного, отвергнутого) сближает и сплачивает остальных членов группы.

Степень сплоченности группы обратно пропорциональна количеству членов группы. Это объясняется тем, что чем больше людей, тем больше потенциальных связей в группе.

14.7. Принятие решений

Принятие решений – едва ли не главный процесс, ради которого создается группа, а потому среди процессов групповой динамики ему принадлежит центральное место.

Принятие решения – это разработка технологии совместной деятельности с целью достижения конечного результата. Принятие решения в группе может быть единоличным (решение принимается руководителем (лидером)) и коллективным.

Единоличное принятие решения руководителем имеет ряд достоинств и недостатков. Такой способ принятия решения целесообразен в стрессовых, экстремальных ситуациях, в условиях военного времени. Он эффективен только тогда, когда основные параметры технологии деятельности продуманы и проработаны группой заранее. Единоличное принятие решения характерно для авторитарного стиля руководства. Его недостаток в том, что исполнители не принимают участия в выработке решения, а потому не несут ответственности за результаты деятельности.

Коллективное принятие решения в большей степени влияет на последующее поведение людей, которые принимали участие в его выработке. Однако на него требуется достаточно много времени, поскольку обсуждение в группе предполагает всестороннее рассмотрение проблемы и выбор лучших вариантов. Принятие коллективного решения зависит от характера решаемой задачи, особенностей межличностных отношений, заинтересованности участников обсуждения в решении задачи. Принять решение можно двумя путями: а) путем проведения совещания или собрания и б) в ходе дискуссии.

14.7.1. Модели принятия решений

В социальной психологии было разработано несколько моделей принятия решения.

Базовая модель принятия решения предлагает пять основных этапов, которые должна пройти каждая группа для того, чтобы решение было принято:

- определение проблемы;
- выявление ограничений;
- выработка альтернатив;
- выбор оптимальной альтернативы;
- исполнение.

Данную модель можно принять за основу, дополнив ее другими идеями.

Модель рациональных решений включает идеальные представления о процессе принятия решения. Согласно этой модели, на стадии выработки альтернатив должны быть рассмотрены все гипотетически возможные варианты и все вероятные последствия каждого из них. Однако безупречных решений не существует, поскольку человеческие возможности ограничены: людям свойственно ошибаться, руководствоваться собственными мотивами и ценностями.

Утилитарная модель принятия решения позволяет определить, какая из предложенных альтернатив лучше всех. Она основана на системном подходе к оценке вариантов решения. Группа заранее согласовывает критерии оценки решений.

Оптимизирующая модель опирается на идею о том, что, прежде чем рассматривать альтернативы, необходимо удостовериться, что в принятии решения есть необходимость.

Интуитивная модель ориентирована в большей степени на интуицию, внутренний голос человека, чем на логический ход решения. Безусловно, в ходе принятия решения иррациональные предчувствия также необходимо принимать во внимание.

Коммуникативно-ориентированная модель содержит ряд важных дополнительных этапов. Главное достоинство этой модели заключается в том, что как проблема, так и желаемые изменения должны быть сформулированы в терминах поведения (что нужно сделать, чтобы произошли изменения), а также должны быть проанализированы прошлые попытки решения в групповом контексте. В модели предложена пошаговая реализация решения:

- на первом этапе необходимо сформулировать проблему в объективных поведенческих терминах и поставить ряд вопросов: чьи

действия создают проблему? какие именно действия порождают проблему? присутствует ли фактор социальной лени? актуальна ли проблема огруппления мышления?

– второй шаг направлен на то, чтобы понять, какие решения группа уже принимала раньше, пытаясь решить эту задачу: увенчались ли они успехом или создали еще больше проблем? целесообразно ли было их применение с точки зрения затрат и выгод?

– третий шаг – формулировка желаемых изменений с поведенческой точки зрения.

Спиральная модель носит нелинейный характер. Данная модель строится следующим образом: группе для обсуждения предлагается новая идея. Группа ее обсуждает, развивает, изменяет и корректирует. Впоследствии эта идея становится фундаментом для нового подхода группы к процедуре принятия решений. Далее идеи описывают спираль, то есть становятся основой принятого решения, консолидируя членов группы, являясь пружиной их энергии и активности. Затем они берутся за основу для следующего витка (131, с. 126—129).

Социально-психологические исследования коллективного принятия решений показывают, что этот способ трудоемок, психологически сложен и, как правило, занимает много времени. Основные этапы процесса коллективного принятия решения таковы:

1. Информационная подготовка решения и построение модели предстоящей деятельности.

2. Процедура коллективного принятия решения. Существуют две процедуры принятия решения группой:

а) процедура голосования;

б) процедура консенсуса.

По мнению Р. Бэрона и его соавторов, любая группа, принимающая решение, должна достичь определенного уровня согласия, или консенсуса, своих членов. Эта необходимая степень согласия называется *правилом группового принятия решения* (35, с. 119). Эффективнее принимать решение с помощью процедуры консенсуса – достижения всеобщего согласия. Во-первых, это демократичнее, чем принятие решения путем голосования, в результате которого не учитываются мнения, интересы, потребности меньшинства. Во-вторых, при принятии решения путем консенсуса исключена ситуация,

когда меньшинство (подсознательно или осознанно) будет саботировать, блокировать выполнение этого решения.

Основные этапы принятия решения с помощью процедуры консенсуса таковы:

1. Постановка проблемы.
2. Выявление и сбор всех мнений, всех предлагаемых вариантов решения проблемы.
3. Группировка отдельных вариантов в более крупные блоки.
4. Обсуждение вариантов и предложений.
5. Комбинирование предложенных вариантов с целью найти такое решение, которое устроило бы всех.
6. Принятие консенсусного решения.

Проработку этапов 3 и 5 можно поручить отдельной согласительной комиссии, чтобы не тратить на них время всех участников совещания или собрания. Если не удалось найти обобщенное решение, удовлетворяющее всех, то можно провести голосование путем ранжирования, которое позволит определить предпочтительность тех или других вариантов. Если при голосовании обычно требуется вычеркнуть все предложения, кроме одного, то при ранжировании необходимо проставить номера, ранги приемлемости каждого варианта решения – от первого до последнего. Таким образом, при применении процедуры ранжирования максимально учитываются мнения участников собрания и, как правило, не требуется проведение дополнительных туров голосования и экономится время (152, с. 90—91).

Исследования К. Левина показали, насколько трудно изменить поведение людей в отрыве от норм, которых они придерживаются, будучи членами определенной группы. Он обнаружил, что если личная установка была «заякорена» в группе (то есть установка, которой придерживается человек, является следствием его принадлежности к какой-либо группе), то ее изменению должно предшествовать изменение установки группы в целом. Это изменение может быть достигнуто только в процессе групповых дискуссий. В дальнейшем было доказано, что при проведении групповых дискуссий не так важны сами дискуссии, сколько процесс подхода к принятию определенного решения, которое группа рассматривает как результат согласования позиций членов данной группы. Важным оказалось

осознание членами группы того факта, что у них появилась новая общая норма, которой они должны следовать, и что они добровольно согласились следовать ей.

Дж. Вилсон (J. Wilson, 1996) выделял три типа собраний (формальных интеракций) в малых группах:

1) *информационные собрания*, которые проводятся регулярно, имеют заранее определенную повестку дня и установленный регламент, но не предполагают принятия каких-либо решений;

2) *целевые собрания*, которые проводятся для выработки конкретных решений;

3) *собрания в связи с особыми обстоятельствами*. Они во многом отличны от двух других типов собраний, но сходны с ними в информационной части и в части принятия решений.

Чем больше людей участвуют в принятии решения, тем более формализованным должен быть процесс, иначе группа может вообще не прийти к решению. Существуют когнитивные, аффилиативные и эгоцентрические препятствия, которые мешают конструктивному принятию решений:

1. Когнитивные препятствия возникают, когда группа ощущает давление вследствие трудности задачи, нехватки информации или дефицита времени. На наличие когнитивных препятствий указывают сомнения, высказываемые членами группы по поводу возможности решения задачи, сроков исполнения и пр.

2. Аффилиативные препятствия возникают, когда некоторые или все члены группы больше озабочены поддержанием гармоничных отношений с другими, чем принятием качественного решения. К признакам наличия аффилиативных препятствий относятся: нежелание некоторых членов группы высказываться, отступление от своих позиций без видимых причин и нежелание проявлять какое бы то ни было несогласие. Для преодоления этих препятствий полезно, чтобы в группе кто-нибудь играл роль «*адвоката дьявола*» – человека, получившего задание защищать в споре сторону, противоположную той, которую группа, как кажется, поддерживает.

3. Эгоцентрические препятствия возникают, когда члены группы испытывают высокую потребность контролировать ситуацию или движимы личными нуждами. Такие люди рассматривают вопросы в терминах «выигрыша – проигрыша». Они чувствуют, что если заставят

группу принять свою точку зрения, то «выиграют». Если группа выберет другую альтернативу, они «проиграют». Эгоцентрическими индивидами движет не исключительное предпочтение ими одной из альтернатив, а потребность быть «правыми». Эгоцентрические препятствия трудно преодолеть (40, с. 173—174).

Несмотря на все трудности, именно коллективное принятие решения способствует интегративности группы.

14.7.2. Состояние интегративности

Состояния интегративности группа достигает благодаря совместному принятию решений. Как правило, в постсоветской культуре избегают сложных процедур при принятии решения, даже в организациях не практикуются демократические процедуры. Поэтому так редко возникает важнейшее состояние любой группы – интегративность.

Интегративность – это состояние согласованности и упорядоченности внутригрупповых норм.

По мнению Л. Фестингера, интегративность объединяет все силы, действующие на членов группы, с тем чтобы удержать их в ней. Состояние интегративности проявляется в том, что члены группы осознают свою целостность и единство, у них возникает чувство «мы» – чувство социальной общности и единства мнений, оценок, целей, интересов, норм и стереотипов поведения.

Основной показатель интегративности – создание и поддержание групповых норм. Большинство норм существует объективно. К нормам, действующим в обществе и группе, относятся официальные и неофициальные предписания, шаблоны, стандарты, традиции, стереотипы, регламентирующие поведение или действия людей, задающие условия и способы выполнения различных видов деятельности и критерии их оценки.

Норма – это такое предписание, в соответствии с которым должно быть осуществлено поведение или исполнение действия для достижения определенной цели.

Не всякое предписание есть норма, а только такое, которое приняло форму безличного, обязательного для членов данной группы требования или правила. Нормы дают человеку представление о том, что считается «должным», «обязательным», «желаемым», «одобряемым», «ожидаемым», «отклоняемым». Норма должна быть удобна для многократного применения в схожих ситуациях (70, с. 65). Б. Д. Парыгин (см. фото) считает, что все нормы можно представить в виде *норм-рамок*, жестко регламентирующих поведение и взаимоотношения между людьми в настоящем, и *норм-идеалов*, проектирующих наиболее оптимальные модели и шаблоны поведения людей на будущее. Нормы-рамки включают в себя нормы-запреты,

нормы-права и нормы-обязанности (134). Социальные групповые нормы выполняют следующие функции:

- образуют основу для целенаправленного регулирования поведения и деятельности членов группы;
- позволяют четко распределить права, обязанности и функции между членами группы;
- позволяют определить меру ответственности членов группы;
- позволяют избежать дублирования при выполнении заданий, избежать конфликтов и взаимных обвинений;
- позволяют выработать критерии для контроля и оценки деятельности;
- способствуют формированию профессиональных качеств личности.



В социальной психологии выделяют следующие типы норм:

1. Норма справедливости.
2. Норма равенства.
3. Норма взаимности.
4. Норма последовательности, или правило чувства долга.

Норма *справедливости* означает баланс между тем, что люди дают и что получают взамен, будь то материальные блага, обмен услугами, чувствами, например любовью или ненавистью. Норма справедливости тесно связана с понятием заслуженности («что заслужил, то и получай»). Социальные награды распределяются между участниками взаимодействия в зависимости от вклада и потребностей каждого.

Норма *равенства* подразумевает, что каждый член группы имеет право на принятие решений (доступность власти в группе). Норма

равенства утверждает важность прав и обязанностей личности, создает основу групповой гармонии и согласия.

Норма, или правило, *взаимности* означает, что «мы должны платить услугой за услугу и помогать тем, кто помог нам». Эта норма является универсальной и базовой для всего человечества. Норма взаимности лежит в основе тактики достижения уступчивости со стороны партнера.

В одном из экспериментов Ф. Зимбардо разбитые по парам испытуемые получили задание оценить с точки зрения восприятия и эстетики представленные картины. В начале эксперимента «подсадная утка» (помощник экспериментатора) во время перерыва покидал лабораторию, а затем возвращался с двумя бутылками кока-колы. Одну из бутылок он предлагал второму участнику – наивному испытуемому. После окончания совместной работы помощник просил наивного испытуемого приобрести у него один или несколько лотерейных билетов стоимостью 25 центов каждый. Испытуемые, которым была предложена кока-кола, приобретали вдвое больше билетов, чем те, кому кока-кола не предлагалась. Услуга со стороны «подсадной утки» породила чувство обязанности ответить добром на добро (60, с. 93).

Согласно правилу *чувства долга*, «мы должны быть последовательными в своих словах и поступках». Р. Чалдини доказал, что правила взаимности и чувства долга управляют поведением индивида в тех ситуациях, когда, во-первых, по определенным признакам человек осознает релевантность одного из этих правил; во-вторых, человек оказывается не в состоянии тщательно продумывать свои действия. Правило чувства долга и правило последовательности являются важнейшим психологическим рычагом, с помощью которого люди добиваются уступчивости от других. Правило последовательности требует, чтобы человек сдержал данное другим слово. Люди, чьи действия противоречат их словам или обещаниям, непредсказуемы. Их называют лицемерами. А в группе, состоящей из лицемеров, существовать непросто. Поэтому людям с детства внушается необходимость нести ответственность за собственные слова и поступки. *Последовательность в словах и делах* – это социальная добродетель, которой учатся смолоду.

Р. Бэрон с соавторами предлагает несколько схем достижения интеграции в группе. Первая схема основана на правиле «*побеждает*

большинство». Она подразумевает, что во многих случаях группа выберет ту позицию, которая первоначально была поддержана большинством ее членов. Согласно этому правилу групповое обсуждение нужно в основном для того, чтобы подтвердить или укрепить наиболее популярную точку зрения; она редко меняется, независимо от того, насколько сильны аргументы меньшинства. Вторая схема опирается на правило «*побеждает истина*». Правильное и окончательное решение появляется тогда, когда его правильность признается большинством членов. Третья схема связана с правилом «*две трети*». Решение признается правильным, если две трети присутствующих склоняются к нему. Четвертая схема используется членами группы в том случае, когда они, в конечном счете, принимают решение на основе первых высказанных мнений членов группы. Это правило «*первого смещения*». Разные правила успешно применяются в разных условиях. Например, правило «побеждает большинство» лучше всего помогает при решении задач на суждение, то есть там, где наибольшее значение имеет мнение людей. Правило «побеждает истина» лучше всего использовать при решении интеллектуальных задач – тех, которые имеют единственный правильный ответ (34, с. 417—418).

Интегративность – это необходимая предпосылка для стабильного функционирования и существования группы. Отсутствие интегративности неизбежно приводит к распаду социальной общности. Добиться интегративности возможно только путем коллективного принятия решений, поскольку если решение принимается руководителем единолично, в нем не могут быть полностью отражены потребности и интересы остальных членов группы.

Интегративность – залог устойчивого и стабильного функционирования группы. Состояние интегративности тесно связано с другими групповыми состояниями. Если не достигнуты состояния организованности и сплоченности, то невозможно прийти к состоянию интегративности, а у членов группы не возникнет чувства целостности, единства группы.

Особенность интегративности в том, что в обычных условиях, в повседневной деятельности группы она как бы скрыта, но обнаруживается при преодолении возникших трудностей, разрешении

конфликтных ситуаций, решении новых, неизвестных группе задач и пр. Предназначение интегративности состоит в противодействии внутренним и внешним факторам, угрожающим целостности группы, и в обеспечении стабильности ее деятельности.

14.8. Идентификация

Для развития группы, достижения ею социально-психологической зрелости необходимо, чтобы люди связывали себя с группой, ориентировались на ее нормы и ценности.

Идентификация – это отождествление себя со всей группой как целостным образованием. Процесс идентификации осуществляется на основе принятия и усвоения групповых ролей, норм и ценностей.

К механизмам идентификации относятся:

- сравнение – сопоставление себя с другими людьми;
- подражание – следование образцу, примеру другого человека;
- эмпатия – способность поставить себя на место другого, посмотреть на мир его глазами, почувствовать его переживания, усвоить его личностный смысл;
- проекция – наделение другого человека своими чертами, чувствами, желаниями как продолжение и отражение себя самого в других людях.

В социальной психологии существует несколько теорий, объясняющих возникновение и протекание процесса идентификации: теория социального сравнения, теория аффилиации, теория социальной идентичности.

14.8.1. Социальное сравнение

Теория социального сравнения (theory of social comparison) была предложена в 1954 г. Л. Фестингером, который попытался ответить на вопрос, каким образом поддержка окружающих, согласие с ними становятся источником субъективной валидности знаний об окружающем мире.

Социальное сравнение – это процесс сопоставления знаний о себе с мнением значимых (референтных) людей в целях подтверждения правильности и надежности знаний о себе самом.

Основные положения теории таковы.

1. Люди нуждаются в оценке своих суждений и способностей.
2. Оценивая самих себя, люди полагаются на процессы социального сравнения, и чем менее доступны объективные,

несоциальные способы оценки (то есть тестирование физической реальности), тем больше люди полагаются на эти процессы. Чем менее однозначна и структурирована объективная реальность, тем чаще люди предпочитают методам ее физического тестирования процессы социального сравнения.

3. Людям свойственно сравнивать себя только с теми, кто похож на них. Чем больше суждения и способности окружающих похожи на суждения и способности данного человека, тем больше они подходят на роль референтной группы. Человек не сравнивает себя с теми, кто весьма заметно отличается от него.

4. Чем больше способности и суждения человека соответствуют способностям и суждениям тех, с кем он сравнивает себя, тем более стабильна, корректна и точна информация, которую дает это сравнение, то есть тем оно информативнее.

5. Чем выше потребность человека в оценке собственных суждений и способностей, тем больше он стремится стать привлекательным для своих единомышленников и уменьшить разницу между собой и ними (то есть он «движется в сторону своей референтной группы» и ищет способы влиять на нее, чтобы по возможности сблизить позиции). Человек делает это для увеличения «социальной сравнимости» между собой и окружающими. Если речь идет о сравнении способностей, то подобная ситуация приводит к возникновению «соревновательных» тенденций: у человека возникает желание быть немного лучше других.

Основная идея этой теории заключается в том, что тяга человека к похожим на него людям, формирование группы, соперничество и групповое давление порождаются потребностью человека в самооценке через сравнение с теми, кто похож на него. Люди ищут своих единомышленников, присоединяются к ним, отвергают «девиантов», чьи суждения сильно отличаются от их собственных, влияют на других и испытывают давление с их стороны, – и все это для того, чтобы иметь возможность информативно сравнить себя с окружающими и получить стабильные, корректные и точные сведения о себе.

В качестве доказательства справедливости своей теории Л. Фестингер приводит следующие аргументы:

– человек, отличающийся от окружающих, не уверен в адекватности самооценки;

– сходство с референтной группой внушает человеку уверенность в себе и чувство стабильности;

– обратная связь (то есть возможность получить подтверждение собственной правоты и компетентности тестированием физической реальности) снижает степень влияния окружающих;

– человек «сближается с теми, кто похож на него, и предпочитает сравнивать себя именно с ними» (183, с. 49).

14.8.2. Аффiliation

Психолог Стэнли Шехтер в 1959 г. опубликовал книгу «Психология аффiliation», в которой описал, при каких условиях человек объединяется с другими людьми. Опираясь на теорию социального сравнения, он утверждал, что одним из мотивов, которым руководствуется человек, стремящийся к аффiliation с другими людьми, является поиск сравнительной информации с целью снижения неуверенности по поводу собственных чувств и реакций.

Аффiliation – это мотивация объединения с подобными себе людьми в целях социального сравнения.

С. Шехтер разработал сценарий экспериментов, согласно которому испытуемый сначала оказывался в необычной и стрессовой ситуации, а затем получал возможность пообщаться с другими испытуемыми. В эксперименте принимали участие студентки, по 5-8 человек в каждой группе. Когда они по отдельности входили в лабораторию, их встречал психиатр, который говорил им, что эксперименты связаны с изучением влияния электрошока.

В первой серии экспериментов нужно было сильно напугать испытуемых. Психиатр описывал электрошок как нечто исключительно пугающее, опасное для здоровья. Во второй серии испытуемых нужно было просто припугнуть, электрошок описывался как что-то приятное, похожее на щекотку или легкое покалывание. Испытуемым сказали, что они могут ждать эксперимента поодиночке или с остальными участницами. На этом эксперимент закончился, и никаких электрошоков не было. 63 % из числа тех, кто участвовал в «страшном опыте», и 33 % тех, кто участвовал в «нестрашном опыте», предпочли до опыта пообщаться с другими и обменяться с ними своими чувствами.

Результаты свидетельствуют о том, что переживание бурных эмоций, в частности сильного страха, вселяет в испытуемых

неуверенность; они не понимают, что должны чувствовать, как им следует себя вести. Они ищут общества «товарищей по несчастью», стремясь сравнить себя с ними, получить информацию об их чувствах и приобрести большую уверенность. Согласно результатам, чем большую неопределенность люди ощущают в отношении своих чувств и поведения, тем сильнее проявляется тенденция к аффилиации с подобными себе в целях социального сравнения (183, с. 49—51).

14.8.3. Социальная идентичность

Теория социальной идентичности основана на том факте, что люди всегда стремятся группироваться. Это стремление передается по наследству, является врожденным социальным инстинктом, поскольку люди понимают, что в группе легче прокормиться и защитить себя. Люди одобряют действия своей группы, ради нее умирают.

Социальная идентичность – это процесс отождествления себя с другими людьми, членами референтной группы.

Джон Тернер утверждал, что человека можно охарактеризовать по тому, к какой группе он принадлежит. Я-концепция включает осознание своей социальной идентичности. Основные положения данной теории таковы.

1. Человек распределяет людей по категориям. Для него удобно категоризировать людей, включая и себя лично. Отнесение к категории – это наикратчайший путь сообщить о человеке множество разных вещей.

2. Человек устанавливает свою идентичность. Он связывает себя с определенной группой, называя ее «наша группа».

3. Человек сравнивает себя с другими. Он противопоставляет свою группу (ingroup) чужим (outgroup) – людям вне нашей группы.

4. Человек оценивает себя через призму членства в своей группе. Ощущение того, что «мы вместе», усиливает его Я-концепцию. Это благоприятное для него чувство, поскольку он испытывает не только уважение к себе, но и гордость за свою группу. Сознание того, что ингруппа – самая лучшая, помогает ему чувствовать себя еще комфортнее.

При недостатке позитивной идентичности люди часто стараются отождествлять себя с другими членами группы. Многие молодые люди, по мнению Д. Майерса, обретают в принадлежности к группировке гордость, силу и идентичность. Пламенные патриоты

обычно отождествляют себя с целой нацией. Люди, оказавшиеся на краю отчаяния, часто идентифицируют себя с новыми религиозными движениями, группами взаимопомощи, тайными обществами (99, с. 301—302).

В серии экспериментов Г. Тэджфел и М. Биллиг (Billig & Tajfel, 1973) показали, насколько легко спровоцировать благосклонное отношение к «нам» (ингруппе) и несправедливое к «ним» (аутгруппе). Они доказали, что у людей есть тенденция смотреть на мир сквозь призму дихотомии «мы – они», полагая при этом, что «мы» в чем-то лучше, чем «они». Деление на группы даже по самым минимальным различительным признакам приводит к групповому фаворитизму.

Групповой фаворитизм – тенденция любым способом благоприятствовать своей группе.

Фаворитизм характерен для людей всех возрастов вне зависимости от пола и национальности, но в особенности для тех, кто принадлежит к индивидуалистическим культурам. Люди из коллективистских культур в большей степени идентифицируют себя с теми, кто равен им по статусу, и относятся друг к другу более индифферентно. Групповой фаворитизм также выше, когда группа меньше по размеру, чем другие группы, и ниже их по статусу. Когда люди входят в малую группу, окруженную большими, они отчетливее ощущают свою связь с ней. Когда люди являются частью большинства, они реже думают об этой своей группе (100, с. 302—303).

Чувство идентичности тесно привязывает человека к той или иной группе. Процесс обретения социальной идентичности имеет огромное значение для межгруппового поведения. Если ингруппа по некоторым параметрам (таким, как мастерство и общительность) очевидно превосходит другие, человек также может греться в лучах ее славы. Р. Чалдини доказал это на примере футбольных болельщиков колледжа. После ряда успешных выступлений футбольной команды болельщики с большим удовольствием носили одежду и знаки отличия своего колледжа, чем после поражений. Их желание показать свою принадлежность к группе было явно связано с удачей их группы во встречах с другими группами. Люди ищут то, что в положительном смысле отличает их от других. Тэджфел называет это «утверждением позитивного различия» (30, с. 565).

Теория социальной идентичности называет несколько причин того, почему люди объединяются в группы.

1. Группы помогают удовлетворять важные психологические и социальные потребности, например потребности во внимании и любви, переживании чувства принадлежности.

2. Группы помогают в достижении целей, которые люди не смогли бы осуществить в одиночку. Сотрудничая с другими, люди способны выполнить задачи, с которыми одному человеку не справиться.

3. Группа обеспечивает человека знаниями и информацией, которые иначе были бы ему недоступны.

4. Группы помогают удовлетворить потребность в чувстве безопасности; во многих случаях безопасность прямо связана с численностью группы.

5. Групповое членство способствует формированию позитивной социальной идентичности, которая становится частью Я-концепции; чем больше число престижных групп с ограниченным доступом, к которым человек смог присоединиться, тем больше укрепляется его Я-концепция (34, с. 401—402).

14.8.4. Состояние референтности

Групповая идентификация основана на чувстве принадлежности к группе. Член группы отождествляет себя с той группой, к которой он, по его мнению, принадлежит. Процесс отождествления приводит к такому групповому состоянию, как референтность.

Референтность характеризуется тем, что членство в группе представляется человеку наиболее ценным и значимым.

Референтность группы достигается за счет социального сравнения участника с группой, мотива аффилиации и чувства идентичности. М. Шериф в книге «Основы социальной психологии» (1948) различает два типа групп:

- *актуальная группа членства;*
- *референтная группа, к которой человек относит себя психологически, то есть группа, к которой он хотел бы принадлежать.*

Группа членства может быть или не быть референтной. Что же касается референтной группы, то она может быть реальной или воображаемой. Это такая общность, на нормы, мнения и ценности которой человек ориентируется в своем поведении. Тернер считает, что

референтной называется группа, которая психологически значима для установок и поведения индивида (183, с. 19).

Т. Шибутани отмечает, что понятие референтной группы служит для обозначения такой группы, реальной или воображаемой, чья система взглядов используется индивидом как эталонная система. Человек оценивает свои собственные поступки, соотнося их с ценностями, которых придерживается референтная группа; его действия зависят от реальных или предполагаемых реакций других людей. Для каждого человека существует столь же много референтных групп, сколь и каналов коммуникации, в которых он участвует (208, с. 218).

Т. Ньюком (Т. Newcomb) выделяет позитивные и негативные референтные группы. Позитивные – это группы, привлекательные для индивида, нормы и ценностные ориентации которых он внутренне принимает, принадлежности к которым он добивается, с ними он ощущает психологическую совместимость и отождествляет себя. Негативные – это группы, внутренне отвергаемые индивидом. Он не только не отождествляет себя с группой, но и использует ее для того, чтобы определить, кем он не является и кем не хочет быть. Человек сравнивает себя с позитивной референтной группой, стремясь определить, что он должен чувствовать, как ему следует себя вести. Человек сравнивает себя с негативной референтной группой, чтобы понять, какие чувства не нужно испытывать и как не следует себя вести.

Например, для абитуриента, поступающего в вуз, позитивной референтной группой будет группа студентов, а негативной, по идее, группа наркоманов. Идеально, когда актуальная группа членства является одновременно и референтной для всех ее членов. В таком случае возникает состояние референтности группы, базирующееся на процессах эмоциональной идентификации.

Позитивные референтные группы оказывают влияние на своих реальных членов и на тех, кто стремится стать таковыми, что приводит к личному принятию норм данной группы. Негативные же референтные группы проявляют тенденцию навязывать свои нормы и ценности. Если человек не может избежать членства в какой-либо группе, он вынужден отдать себя на милость ее одобрения и неодобрения и санкций, которые она применяет. По сути, референтные

группы – это источник убеждающего влияния. Группы членства (если они не являются позитивными референтными группами) принуждают к подчинению, навязывают публичное согласие с их нормами, следствием чего становится контрнормативное поведение (183, с. 20—21).

Г. Келли определял референтные группы, исходя из двух функций самореферентности: это группы, с которыми индивид сравнивает себя, чтобы оценить свое собственное положение и свои собственные установки; это группы, из которых человек черпает свои нормы и ценности. По его мнению, референтность группы выполняет две функции: нормативную и сравнительно-оценочную. *Нормативная функция* проявляется в том, что в результате референтности группы для ее членов устанавливаются определенные нормы и стандарты поведения, которых они сознательно придерживаются. *Сравнительно-оценочная функция* проявляется в том, что референтность предстает эталоном, отправной точкой для оценки человеком себя и других.

Исследования Т. Ньюкома продемонстрировали, как люди постепенно усваивают нормы тех групп, членами которых становятся, и как продолжают следовать им в дальнейшем на протяжении многих лет. Эти исследования были проведены в Беннингтонском колледже, небольшом женском университетском колледже США. Студентки-первокурсницы – дочери богатых и привилегированных родителей – в основном придерживались консервативных политических и экономических взглядов. Преподаватели и студентки старших курсов, напротив, отдавали предпочтение либеральным ценностям. В течение нескольких лет, пока студентки учились в колледже, Т. Ньюком наблюдал за тем, как изменялись политические и экономические взгляды девушек. Большинство из них постепенно отказались от консервативных и реакционных взглядов, «привезенных» из дома, ради либеральных ценностей, которые были нормой для этого колледжа. Участие в жизни колледжа привело к кардинальным и устойчивым изменениям политических установок студенток. Когда спустя более четверти века Т. Ньюком вновь встретился с бывшими студентками, оказалось, что, покинув Беннингтонский колледж, они не вернулись к своим юношеским взглядам. Не только сами женщины были настроены более либерально, чем их ровесницы, принадлежавшие к тому же социальному слою, но и их мужья. Т.

Ньюком обнаружил также связь между их политическими установками и голосованием на президентских выборах в 1960 г.: выпускницы Беннингтонского колледжа голосовали за Кеннеди, а не за Никсона (128, с. 16—31).

Т. Ньюком задался вопросом: как и почему взгляды студенток изменились за время учебы? Они быстро поняли, что в колледже популярны и уважаемы либеральные и радикальные установки и ценности. Эти взгляды разделяли и педагоги, и студентки старших курсов – люди, занимающие престижные статусные позиции. Во время занятий, неформальных дискуссий, которые всячески поощрялись, студентки слышали радикальные суждения и аргументы оппонентов. В новой студенческой жизни было много привлекательного, а наиболее активные и популярные студентки-лидеры энергично пропагандировали либеральные ценности. Такие установки были непременным условием принадлежности к чрезвычайно сплоченному коллективу и вовлеченности в новую, привлекательную жизнь.

Однако изменились отнюдь не все студентки. Небольшое количество консервативно настроенных девушек так и осталось в стороне от жизни колледжа. Они были наименее популярны, практически не участвовали в общих мероприятиях, мало знакомились и образовали небольшую группу единомышленников, обычно держались обособленно. Преподаватели объясняли их поведение чрезмерной зависимостью от родителей. Пребывание в стенах Беннингтонского колледжа вовсе не означало неизбежного принятия его норм и ценностей. Решающее значение имело то, что колледж стал позитивной референтной группой для большинства девушек. Более либеральные взгляды приобрели те девушки, которые были психологически включены в жизнь коллектива и идентифицировали себя со старшими, активными студентками и преподавателями. Для девушек, сохранивших консервативные взгляды, было характерно неучастие в жизни колледжа, референтной группой для них оставалась собственная семья (183, с. 26—28).

Для социального поведения большое значение имеет членство в референтной группе. Человек стремится соответствовать нормам тех людей, с которыми он чувствует психологическую связь, приобретенную в результате взаимозависимости, сходства и взаимной симпатии. В исследованиях Фестингера, Шехтера и др. получены

доказательства того, какое большое значение в групповой жизни имеет такой фактор, как привлекательность группы. Так, была установлена положительная связь между конформностью индивида по отношению к групповой норме и привлекательностью группы для него. В опытах, проведенных под руководством Шерифа, было обнаружено, что испытуемые с большей готовностью соглашались с мнением симпатичного им партнера, чем несимпатичного. Чем более привлекательна для человека группа, тем большую конформность он проявляет по отношению к ней, при условии, что он ощущает себя частью этой группы, воспринимает реакции большинства как групповую норму, понимает, на чем основана сплоченность группы, и воспринимает групповую норму как релевантную задаче, стоящей перед группой, или верит, что конформность необходима, чтобы группа приняла его (183, с. 65—66).

Референтность группы – один из наиболее значимых мотивов совместной трудовой деятельности людей. Мотивируя человека на принадлежность к группе, референтность одновременно мотивирует его и на участие в совместной деятельности. Вот почему многие политические партии и движения стараются привлечь в свои ряды знаменитых людей, личностей, на которых ориентируются люди. Таковы основные динамические процессы, которые определяют развитие групп. Вместе с тем исследование динамических процессов показало, что в своем развитии группы проходят через определенные стадии, или этапы, которые были рассмотрены выше.

Резюме

Создание и развитие групп – одна из самых важных составляющих социальной жизни демократического общества. Мы максимально подробно описали основные процессы и те психологические состояния, которые им сопутствуют.

Большинство людей стремятся к тому чтобы войти в какую-либо группу. Для руководителей, которые связаны с деятельностью разнообразных союзов, общественных объединений, партийных организаций и коммерческих компаний, знание психологии малых групп составляет условие их деятельности. Только сплоченные группы, умеющие принимать коллективные решения на основании консенсуса, а не по приказу «сверху», способны эффективно работать. Процедуре коллективного решения необходимо учиться, потому что она образует базис демократического свободного общества. В процессе обсуждений, взаимных уступок, уточнения позиций и компромиссов принимается единственно возможное на данном этапе решение, даже если оно всем участникам кажется не вполне правильным.

Малая группа, как специфическая общность людей, обладает социально-психологическими особенностями. Для образования трудоспособной малой группы необходимы определенные условия. Мы перечислили основные процессы, которые протекают во время непосредственного взаимодействия между людьми: общение, консолидация, лидерство, конкуренция, адаптация, принятие решения, эмоциональная идентификация. С помощью механизмов группового функционирования (групповых эффектов) малая группа развивается и достигает определенных уровней. Эти процессы, каждый в отдельности и все в целом, приводят к определенным групповым состояниям: подготовленности, направленности, организованности, активности, сплоченности, интегративности и референтности, которые, в свою очередь, являются компонентами такого совокупного состояния группы, как ее социально-психологический климат.

Глава 15 Групповые эффекты

Малая группа – это совокупность индивидов, непосредственно взаимодействующих друг с другом для достижения общих целей.

А. Л. Свенцицкий



Рассмотрение психологии малых групп будет неполным без обсуждения тех групповых эффектов, которые возникают в малых группах при взаимодействии между людьми. Особое место принадлежит эффектам влияния, которое члены группы способны оказывать друг на друга, в том числе авторитетные или наделенные полномочиями люди.

Жизнь каждого индивида в сообществе требует от него следования тем нормам и правилам, которые обеспечивают мир и безопасность. Мир может быть достигнут только за счет двух важных составляющих:

– *согласия* между членами сообщества, которое достигается при утверждении равенства, выработке и согласовании правил взаимодействия, при обсуждении и установлении норм справедливого распределения наград и наказаний;

– *отсутствия насилия* членов общества по отношению друг к другу, улаживания неизбежно возникающих конфликтов без применения силы, чему способствуют равенство возможностей, регламентированные правила взаимодействия и справедливое распределение.

В идеале все выглядит очень просто. На самом деле речь идет о таких нормах и правилах социальной жизни людей, которые предполагают их активное обсуждение, а значит, достижение взаимопонимания через неизбежные недоразумения, определение позиций сторон и даже конфликты. В свою очередь, активное обсуждение принципиальных вопросов общественной жизни оказывает влияние на развитие группы, стимулируя ее к сотрудничеству и сплоченности. Скорее всего, именно так действовали наши далекие предки при распределении охотничьей добычи. Если распределение признавалось участниками справедливым, то это приводило к согласию и состоянию удовлетворенности всех членов сообщества, и наоборот, – несправедливость распределения порождала агрессивность в мыслях, а затем в намерениях и действиях.

Сплоченность членов общины, общества и государства является предпосылкой постоянства их развития. Однако бывают ситуации, организуемые в основном политиками, когда предрассудки и опасные заблуждения разделяются подавляющим большинством сообщества, например антисемитские настроения в фашистской Германии. Не менее важно и то, что большинство людей склонны проявлять конформизм, подчиняясь приказам и соглашаясь в ситуациях, когда нужно протестовать. Как и почему такое происходит? Мы попытаемся ответить на эти вопросы, используя данные современных социально-психологических исследований, в частности исследований базовых групповых эффектов (социальная фасилитация и групповая идентичность), проявления конформизма, подчинения приказам, особенностей влияния меньшинства в группе и других групповых эффектов.

15.1. Влияние присутствия других людей

Основной вопрос, который встает перед исследователем групп: почему люди объединяются в группы? Как уже указывалось в предыдущих главах, существует несколько подходов к объяснению образования групп.

Функциональный подход рассматривает образование групп в аспекте того, какие функции выполняет группа в жизни человека. Ученые выделяют целый ряд потребностей, которые могут быть удовлетворены только посредством принадлежности к группе: потребности в выживании (физического и психологического плана) и социальные потребности.

Ситуационный подход описывает ситуационные характеристики, наиболее важные из которых – сходство окружающих людей с нами, географическая близость, физическая привлекательность человека.

Малая группа, как специфическая общность людей, обладает социально-психологическими особенностями. Для образования трудоспособной малой группы необходимы определенные условия. Мы перечислили основные процессы, которые протекают при непосредственном взаимодействии людей, – общение, консолидация, лидерство, конкуренция, адаптация, принятие решения, эмоциональная идентификация. Возникшие групповые состояния способствуют формированию социально-психологического климата в группе. С помощью механизмов группового функционирования (групповых эффектов) малая группа становится сплоченной. Они представляют собой средства, которые обеспечивают интеграцию индивидуальных действий в ходе совместной групповой деятельности и общения.

Групповые эффекты – это способы влияния людей друг на друга, а также механизмы функционирования группы, посредством которых осуществляются групповые процессы и достигаются групповые состояния.

В социальной психологии существуют два базовых групповых эффекта: реакция человека на присутствие других людей и чувство принадлежности к группе. Влияние присутствия других людей на психику и поведение отдельного человека является основополагающим феноменом социальной психологии и осуществляется бессознательно. Впервые этот эффект описали В. Мёде, Ф. Оллпорт и В. М. Бехтерев в 20-х гг. XX в. Именно открытие

того факта, что человек психологически откликается на присутствие (реальное или воображаемое) другого человека, легло в основу создания науки социальной психологии. Люди не индифферентны по отношению друг к другу. Самыми разнообразными сторонами своей психики они реагируют на окружающих. Понимая значение этой реакции, Г. Олпорт дал следующее определение нашей науки: «Социальная психология – это дисциплина, которая пытается понять и объяснить, какое влияние оказывает на мысли, чувства и поведение индивидов действительное, воображаемое или предполагаемое присутствие других». Человек – существо общественное, и его реакция на присутствие других проявляется в виде веера самых разнообразных эффектов.

15.1.1. Эффект социальной фасилитации

Открытие данного эффекта принадлежит Норману Триплетту (N. Triplett), который в 1897 г. изучал влияние ситуации соревнования на изменение скорости велосипедистов. Группа испытуемых состояла из 40 детей. Триплетт установил, что велогонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером, и сделал вывод о том, что присутствие других побуждает людей к более энергичным действиям.

Дальнейшие эксперименты Мёде, Олпорта, Бехтерева (1923) показали, что в присутствии других людей повышается скорость решения простых математических задач, вычеркивания в тексте заданных букв, выполнения простых заданий на моторику и т. д. В 20-х гг. эффект социальной фасилитации интерпретировался учеными как изменение мотивации решения задачи у члена группы в присутствии значимых для него людей. Так, Х. Кэнтрил (H. Cantril) на основе своего исследования сделал вывод о том, что посторонние, случайные люди не влияют на успешность работы человека. В наибольшей степени воздействие других обнаруживается в тех случаях, когда они воспринимаются человеком как значимые другие. Причем присутствие значимых других влияет на продуктивность индивидуальной работы не прямо, а косвенно, посредством изменения в мотивации.

Эффект присутствия других может влиять на мотивацию человека как в положительном, так и в отрицательном плане. В положительном плане – это «эффект социальной фасилитации», а в отрицательном – «эффект социальной ингибиции», что означает уменьшение у члена

группы мотивации решения задачи в присутствии остальных. Так, например, присутствие других снижает эффективность деятельности человека при заучивании бессмысленных слогов, при прохождении лабиринта и при решении сложных примеров на умножение.

В середине 1960-х гг. понимание термина «социальная фасилитация» изменилось. Ученые стали рассматривать ее как более широкое социально-психологическое явление. Так, Р. Зайенс (R. Zajonc) изучал, как присутствие других людей создает нервно-психическое (социальное) возбуждение и усиливает доминирующие реакции. Принцип экспериментальной психологии, согласно которому возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию, оказалось возможным распространить и на социальную психологию. Повышенное социальное возбуждение способствует доминирующей реакции, независимо от того, правильная она или нет. При решении сложных задач, когда не известен алгоритм решения и правильный ответ не напрашивается сам собой, социальное возбуждение, то есть бессознательная реакция на присутствие других, затрудняет умственные операции (анализ, синтез, установление причинно-следственных связей) и приводит к неправильному решению. Внимание человека переключается с решения задачи на окружающих людей. При решении простых задач человек демонстрирует врожденную либо хорошо усвоенную реакцию. Присутствие других людей оказывается стимулятором и способствует правильному решению.

Итак, социальную фасилитацию можно понимать в широком и узком смыслах.

Социальная фасилитация в широком смысле – это усиление доминантных (привычных, хорошо усвоенных) реакций человека в присутствии других.

Социальная фасилитация в узком смысле понимается как усиление мотивации человека решить поставленную перед ним задачу в присутствии других людей.

Д. Майерс также указывает три причины возникновения эффекта социальной фасилитации:

1) социальное возбуждение, то есть возбуждение нервной системы вследствие присутствия других людей, является врожденным и присуще большинству общественных животных;

2) боязнь социальной оценки или обеспокоенность тем, как нас оценивают другие люди. Доминантная реакция усиливается, если человек думает, что его оценивают;

3) отвлечение внимания от конкретной задачи и конкретной деятельности и переключение внимания на окружающих. Это перегружает когнитивную систему и вызывает возбуждение.

Социальная ингибция – это ослабление мотивации человека решить поставленную перед ним задачу в присутствии других людей.

Итак, человек реагирует на присутствие других людей бессознательно. Д. Майерс выделяет следующие факторы, от которых зависит степень реакции:

– количество окружающих людей. Воздействие других возрастает с увеличением их количества. Человек гораздо сильнее возбуждается в окружении большого количества людей. Массовость повышает возбуждение, которое обостряет доминирующую реакцию;

– взаимоотношения симпатии или антипатии внутри группы;

– значимость окружающих людей для человека;

– степень пространственной близости между людьми. Социальное возбуждение тем сильнее, чем теснее друг к другу располагаются люди (101, с. 334—338).

Влияние присутствия других людей на психику и поведение отдельного человека является основополагающим феноменом социальной психологии.

15.1.2. Эффект групповой идентичности

Второй базовый групповой эффект – это эффект принадлежности к группе. В истории социальной психологии данный эффект изучался разными учеными, обозначавшими его различными терминами.

В начале XX в. в социальных науках господствовали теории инстинктов социального поведения. Английский психолог У. Макдугалл (W. McDougall) в 1908 г. выделяет среди других инстинктов чувство принадлежности к группе людей. Другой английский психолог, В. Троттер (W. Trotter), в 1916 г. пытался объяснить все психические феномены стадным инстинктом и понимал его как нечто первичное, как склонность всех однородных животных существ к объединению. В это же время итальянский социолог В. Парето (V. Pareto) говорил об инстинкте постоянства как о потребности в принадлежности к социальной группе.

Затем З. Фрейд в книге «Психология масс и анализ человеческого «Я»» ввел понятие «идентификация», определяя ее как механизм эмоциональной привязанности к другим людям. В 30-х гг. Э. Мейо в своих Хоторнских исследованиях экспериментально подтвердил наличие у людей потребности в принадлежности к группе, которую он назвал чувством «социабельности». В дальнейшем, в 60-х гг., основатель гуманистической психологии А. Маслоу среди потребностей также выделил потребность в принадлежности к группе. Он считал, что групповая принадлежность является доминирующей целью человека. Г. Мюррей назвал эту потребность термином «аффилиация».

Английские психологи Г. Тэджфел и Дж. Тернер в конце 70-х гг. изучали процесс осознания индивидом принадлежности к группе, обозначив его термином «групповая идентификация».

Г. Тэджфел создал теорию межгрупповых отношений. По его мнению, индивидуалистическая интерпретация этих отношений, присутствующая в американской психологии бесплодна, так как в ней игнорируется роль групп в социальном процессе. Ученый использовал четыре понятия, в совокупности описывающие процесс образования группы: социальная категоризация, социальная идентичность, социальное сравнение и психологическое групповое отличие.

Категоризация представляет собой способ познания окружающего мира посредством классификации и типизации предметов с использованием наиболее общего понятия. Социальная категоризация – это один из видов категоризации, осуществляющийся только в отношении людей и самого себя.

Социальная идентичность является результатом самоопределения, установления индивидом своего «лица». В теории Тэджфела социальное лицо – это та часть Я-концепции индивида, которая определяется его ценностно и эмоционально насыщенным знанием о принадлежности к определенной социальной группе. Его идея состоит в том, что «каким бы сложным и разнообразным ни было представление человека о себе и своем месте в окружающем социальном и природном мире, некоторые аспекты этого представления определяются его принадлежностью к определенным группам и категориям» (210, с. 260).

Социальное сравнение возникает при ценностно насыщенном сопоставлении с другими группами. Группа становится истинной группой только благодаря сравнению с другими группами, находя свое место в системе отношений «мы – они».

Психологическое групповое отличие от других групп основано на процессе социальной стереотипизации как обобщенного представления о психологических чертах членов другой группы.

Социальная идентичность – это та часть Я-концепции человека, которая возникает из осознания своего членства в социальной группе на основе ценностного и эмоционального значения, придаваемого этому членству (248, р. 255).

Г. Тэджфел и Дж. Тернер в 1978 г. сформулировали **теорию социальной идентичности**, основные положения которой таковы:

– человек реализует свою базовую потребность в самоуважении через групповое членство;

– самоопределением через принадлежность к социальной категории человек отвечает на вопрос «кто я?», то есть решает проблему своей личной определенности;

– потребность человека в самоуважении мотивирует его стремление оценивать свою группу позитивно;

– позитивная оценка группы ее членами предоставляет им высокий субъективный статус, или престиж, и вследствие этого позитивную социальную идентичность;

– негативная оценка и неблагоприятное сравнение в отношении своей группы приводит к негативной социальной идентичности (249, р. 1—43; 92, с. 25).

Понимая социальную идентичность как установку человека на свои отношения с конкретной социальной группой, мы можем сделать следующие выводы:

1. Человек, относя себя к какой-либо группе, стремится оценить ее положительно, поднимая таким образом статус группы и собственную самооценку.

2. Когнитивный компонент групповой идентификации состоит в осознании человеком принадлежности к группе и достигается путем сравнения своей группы с другими группами по ряду значимых признаков. Таким образом, в основе групповой идентичности лежат

когнитивные процессы познания (категоризации) окружающего социального мира.

3. Эмоциональный компонент групповой идентичности неразрывно связан с когнитивным компонентом. Эмоциональная сторона идентичности заключается в переживании своей принадлежности к группе в форме различных чувств – любви или ненависти, гордости или стыда.

4. Поведенческий компонент проявляется тогда, когда человек начинает реагировать на других людей с позиций своего группового членства, а не с позиций отдельной личности, с того момента, когда различия между своей и чужими группами становятся заметными и значимыми для него.

Итак, в сущности, групповая идентичность является диспозиционным образованием, то есть установкой на принадлежность к определенной группе. Как и любая установка, она состоит из трех компонентов – когнитивного, эмоционального и поведенческого и регулирует поведение человека в группе.

Необходимо отметить, что в последние годы в научной литературе в качестве обозначения групповой принадлежности принят термин «групповая идентичность».

15.2. Влияние большинства

Влияние большинства членов группы выражается в эффектах конформизма и подчинения авторитету.

15.2.1. Эффект конформизма

Феномен конформизма было описан Соломоном Ашем в 1956 г. Первоначально Аш предпринял свои исследования, чтобы опровергнуть выводы Музафера Шерифа.

В 1935 г. М. Шериф изучал возникновение групповых норм в лабораторных условиях. Он провел следующий эксперимент. На экране в темной комнате появлялся точечный источник света, затем он несколько секунд хаотично двигался и исчезал. Испытуемый должен был определить, на сколько сантиметров смещался источник света по сравнению с первым предъявлением. Сначала испытуемые проходили этот эксперимент в одиночестве и самостоятельно определяли смещение источника света. На втором этапе трое испытуемых должны были дать согласованный ответ. Они заметно изменяли свое мнение в сторону усредненной групповой нормы. Причем и на дальнейших

этапах эксперимента они продолжали придерживаться этой нормы. М. Шериф впервые экспериментально доказал, что люди склонны соглашаться с мнением других, часто доверять суждениям других людей больше, чем своим.

С. Аш открыл эффект конформизма, описывая результаты своих экспериментов с подставной группой и наивным испытуемым. Процедура эксперимента: группе из 7 человек предлагали участвовать в опыте по восприятию длины отрезков. Необходимо было определить, какой из отрезков, нарисованных на плакате, соответствует эталонному. На первом этапе подставные испытуемые в одиночестве давали, как правило, верный ответ. На втором этапе группа собиралась вместе, и члены группы давали ложный ответ, что было не известно наивному испытуемому. Своим категорическим мнением члены группы оказывали давление на мнение испытуемого. По данным Аша, 37 % его испытуемых прислушивались к мнению группы и проявляли конформизм.

Конформизм – это изменение поведения или мнения человека в результате реального или воображаемого давления группы.

В экспериментах российского социального психолога Н. Н. Обозова число конформных реакций доходило до 62,2 %. Одной из основных причин высокой конформности автор называет то, что в его экспериментах на кибернометре испытуемые вносили существенный вклад в решение групповой задачи и начинали осознавать себя в большой степени членами данной группы (129, с. 30)

С. Аш и его ученики провели множество экспериментов, варьируя предъявляемый к восприятию материал. Например, Р. Крачфилд (R. Crutchfield) просил оценить площадь звезды и круга, подговорив подставную группу утверждать, что площадь звезды больше площади круга, равного ей по диаметру. И даже при таком неординарном опыте нашлись люди, проявившие конформизм. Ни в одном из экспериментов Шерифа, Аша, Крачфилда не было явного и жесткого принуждения. Не было поощрений за согласие с группой или наказаний за сопротивление групповому мнению. Тем не менее люди добровольно присоединялись к мнению группы и демонстрировали конформизм.

Эксперименты М. Шерифа и С. Аша хорошо известны и подробно описаны в книгах Д. Майерса «Социальная психология» (1997; 2006) и

Э. Аронсона «Общественное животное. Введение в социальную психологию» (1998). Они называют несколько условий возникновения конформизма:

- уровень компетентности: степень конформизма возрастает, если задание действительно сложное или испытуемый чувствует свою некомпетентность;

- тип личности: люди с заниженной самооценкой больше подвержены групповому давлению, нежели люди с завышенной самооценкой;

- численность группы: наибольшую степень конформизма люди проявляют тогда, когда сталкиваются с единодушным мнением трех и более человек;

- состав группы: конформизм повышается, если, во-первых, группа состоит из экспертов, во-вторых, члены группы являются значимыми (референтными) людьми для человека, в-третьих, члены группы принадлежат к одной социальной среде;

- ловушка «группомыслия» среди людей;

- сплоченность: чем выше степень сплоченности группы, тем больше у нее власти над своими членами;

- статус, авторитет: люди, имеющие наибольший статус, обладают и наибольшим влиянием, им легче оказывать давление, им чаще подчиняются;

- наличие союзника: если к человеку, отстаивающему свое мнение или сомневающемуся в единодушном мнении группы, присоединяется хотя бы один союзник, давший правильный ответ, то тенденция подчиняться давлению группы падает;

- публичный ответ: более высокий уровень конформизма люди показывают тогда, когда они должны выступить перед окружающими, а не тогда, когда они записывают свои ответы в тетради. Высказав мнение публично, люди, как правило, продолжают его придерживаться.

В результате проведенных социально-психологических исследований были обнаружены следующие закономерности.

1. Поведение человека зависит от мнения и поведения других людей.

2. В конфликте между сенсорной и социальной информацией в большинстве случаев победу одерживает социальная информация.

3. Конфликт между социальной информацией разного порядка приводит к неоднозначному решению задачи. Например, конфликт возникает между прошлым опытом человека, его целями, ценностями, принципами, ожиданиями, с одной стороны, и требованиями группы – с другой. Процесс выбора между присоединением к мнению группы и самодостаточностью, уверенностью в своем собственном мнении проходит гораздо сложнее, чем в вышеописанных экспериментах.

4. Нередко возникает проблема соответствия вербальной реакции действительному мнению и поведению человека. Эта проблема формулируется следующим образом: изменяется ли мнение потому что человек был переубежден, то есть произошло изменение его когнитивной структуры, или он лишь демонстрирует изменения, побуждаемый иными мотивами. Первый вариант получил название рационального конформизма, второй – мотивационного.

С. Аш определял конформизм как «отказ индивида от дорогих и значимых для него взглядов ради того, чтобы оптимизировать процесс адаптации к группе» (224). Конформизм, или конформное поведение, показывает меру подчинения индивида групповому давлению, принятия им определенного стандарта, стереотипа поведения, норм, ценностей, ценностных ориентации группы. Противоположным конформизму феноменом является поведение самостоятельное, устойчивое к групповому давлению. В ответ на давление группы человек демонстрирует один из четырех типов поведения:

– *внешний конформизм* – мнения и нормы группы принимаются человеком лишь внешне. Внутренне, на уровне своего самосознания, он продолжает не соглашаться с группой, не высказывая этого вслух. В принципе, это истинный конформизм. Это тип поведения приспособляющегося к группе человека;

– *внутренний конформизм* – человек действительно разделяет мнение большинства и полностью согласен с ним, что показывает высокий уровень внушаемости данного человека. Это тип приспособившегося к группе человека;

– *негативизм* – человек сопротивляется давлению группы, активно отстаивает свое мнение, показывает свою независимую позицию, спорит, доказывает, стремится к тому, чтобы его индивидуальное мнение стало мнением всей группы, открыто заявляет об этом своим

желании. Это тип поведения человека, не приспособившегося к группе, а стремящегося приспособить группу к себе;

– *нонконформизм* – независимость, самостоятельность норм, ценностей и суждений, неподверженность давлению группы. Это тип поведения самодостаточного человека, не меняющего точку зрения в угоду большинству и не навязывающего ее другим.

Д. Майерс называет три причины конформного поведения. Во-первых, настойчивое и упрямое поведение других людей может убедить человека в ошибочности его первоначального мнения. Во-вторых, член группы осознанно или неосознанно стремится избежать наказания, порицания, осуждения, остракизма со стороны группы за несогласие и непослушание. В-третьих, неопределенность ситуации и неясность информации способствуют ориентации человека на мнения других людей, они становятся определенными и ясными источниками информации.

В групповом взаимодействии эффект конформизма играет существенную роль, поскольку является одним из механизмов принятия группового решения.

Однако есть ситуации, когда гораздо большее число людей проявляет фактически преступный конформизм. При каких условиях это происходит, показал Стэнли Милграм.

15.2.2. Эффект подчинения

Эксперименты С. Милграма широко известны и произвели в свое время эффект разорвавшей бомбы, тем более что проводились они в США, которые так гордятся своей приверженностью идеалам свободы и независимости.

Процедура эксперимента: через газетные объявления в начале 60-х гг. Милграм набрал добровольцев, которые согласились за \$4 участвовать в эксперименте по изучению памяти и процесса обучения. Возраст участников эксперимента варьировался от 20 до 50 лет, а диапазон их профессий был очень широким. Каждый испытуемый вначале знакомился с якобы экспериментатором (бывший учитель биологии) и другим испытуемым (конфедератом, то есть работавшим в сговоре с Милграмом). Перед испытуемыми ставилась задача – сыграть роль учителя в ситуации обучения. «Экспериментатор» объяснял, что изучается эффект наказания при обучении. Учителя и ученика приглашали в соседнюю комнату, где ученика ремнями привязывали к креслу, а к его запястьям подключали электроды. Будущему учителю давали опробовать наказание, которое он будет применять, – довольно неприятный удар током (45 вольт).

Затем учителя отводили в соседнюю комнату, из которой он общался с испытуемым при помощи переговорного устройства. Учителю вручался перечень вопросов и ответов. В случае неверного ответа он должен был наказывать ученика ударом тока в 15 вольт, повышая его на 15 вольт за каждый последующий неверный ответ. При этом учитель мог контролировать силу тока, так как перед ним находилась панель с 30 кнопками от 15 до 450 вольт, которые имели дополнительную маркировку: слабые (до 60 вольт), умеренные (до 120), сильные (до 180), очень сильные (до 240), интенсивные (до 300), крайне интенсивные (до 360) и опасные, обозначенные ХХХ.

Как нетрудно догадаться, конфедерат допускал многочисленные ошибки, вынуждая испытуемого увеличивать разряд. Всякий раз, когда «учитель» колебался, экспериментатор прибегал к одному из четырех приказов, образующих последовательность: «Пожалуйста, продолжайте»; «Эксперимент требует, чтобы вы продолжали»; «Совершенно необходимо, чтобы вы продолжали»; «У вас нет выбора, вы должны продолжать». При этом испытуемый не только выполнял

приказы экспериментатора, но и слышал крики и жалобы ученика, требовавшего прекратить бесчеловечный опыт.

С удивлением для себя Милграм обнаружил, что 62,5 % испытуемых доводили «воспитание» до самого высокого уровня, в среднем максимальный уровень разряда составил 368 вольт. И это при том, что после 330 вольт «ученик» больше даже не кричал, требуя, чтобы его выпустили. Он умолкал, что могло свидетельствовать о смерти или беспомощности. Правда, испытуемые испытывали сильные чувства. «Учителя» дрожали, потели, сжимали кулаки, заикались, кусали губы, охали, но все-таки продолжали выполнять требования экспериментатора. Они подчинялись авторитету «человека науки», не угрожавшему им никакими санкциями.

Подчинение авторитету означает, что один человек делает то, что велит ему делать другой.

С. Милграма и других социальных психологов встревожили эти результаты. Они были получены на значительной выборке (около тысячи испытуемых) и в разнообразных ситуациях, которые позволили показать, при каких экспериментальных условиях поведение испытуемых меняется. Решающими факторами такого подчинения приказу (до 93 % испытуемых) оказались:

- *эмоциональное удаление от жертвы*, когда участники, «учитель» и «ученик», не видели друг друга, а тем более не слышали. Если «ученик» находился в той же комнате, то количество тех, кто доходил до 450 вольт, снижалось до 40 %;

- *близость и легитимность авторитета*, когда экспериментатор давал свои указания лично и сам присутствовал при «обучении», процент был гораздо выше, чем когда он давал указания по телефону. В последнем случае приказам подчинился только 21 %, но при этом более половины неподчинившихся лгали, что выполняют указания. Еще меньше людей были склонны повиноваться, если экспериментатора заменял подсадной «клерк». В этом случае полностью отказывались продолжать эксперимент до 80 % участников;

- *институциональный авторитет*, то есть престиж учебного заведения, а это был Йельский университет, также воздействовал на некоторых испытуемых. Когда Милграм перенес свой опыт в никому не известное учреждение, процент повиновавшихся снизился, но остался достаточно высоким – 48 %;

– *освобождающее воздействие группы*, когда подсадные помощники экспериментатора отказывались подчиняться, то 90 % участников эксперимента также «освободили» себя от выполнения приказа.

Эксперименты Милграма, целью которых было определить, что будет, если авторитетные приказания разойдутся с призывами совести, стали, пожалуй, самыми знаменитыми в истории социальных наук, а его книга «Подчинение авторитету» (1974) стала бестселлером. По признанию самого Милграма, на проведение этих экспериментов его натолкнул факт повиновения евреев, которые безропотно, предварительно раздевшись, шли в «дезинфекционные» камеры, где их отравляли газом, чтобы затем сжечь в крематории. Они не сопротивлялись, хотя и догадывались о своей участи. Психолог хотел понять, как далеко может зайти человек, которому приказывают подвергать другого человека истязаниям. Надо помнить, что есть те, кто отдает приказы, но гораздо больше тех, кто их исполняет (112, с. 140).

15.3. Влияние меньшинства

С. Московичи (см. фото) справедливо называют одним из основоположников современной западноевропейской социальной психологии, развитие которой возобновилось в 60-е гг. после долгого перерыва, связанного со Второй мировой войной и эмиграцией большинства психологов в США. Серж Московичи родился в Румынии в 1925 г. Во время войны был помещен в концентрационный лагерь, а после ее окончания изучал психологию во Франции в Сорбонне, стажировался в американских университетах Стэнфорде и Принстоне.



Приступая к разработке теории активных меньшинств, Московичи обратил внимание на глубокий, но односторонний интерес ученых к проблеме социального влияния. Социальные психологи исследовали только влияние большинства группы на отдельного человека. Они

исходили из той идеи, что человек может успешно оказывать влияние только на людей, зависимых от него по разным причинам: например, они получают от него информацию, желают получить вознаграждение или избежать наказания и пр. Многочисленные эксперименты Аша, Крачфилда, Фестингера доказали силу воздействия группы на индивида. Однако существует два варианта поведения индивида в группе: либо принятие установок группы, то есть конформное поведение, либо противостояние давлению, то есть сохранение своей независимости или отклонение от нормы (51, с. 63).

С. Московичи считает, что теоретические концепции, лежащие к основе традиционных исследований конформизма, зашли в тупик. Конформизм не всегда способствует эффективности группы или ее адаптации к условиям внешней среды. Напротив, нонконформизм может улучшать адаптацию и повышать продуктивность группы в том случае, когда индивид выступает источником влияния, предлагая инновации. Так Московичи стал заниматься идеей активного влияния меньшинства или индивида на большинство группы, потому что **носителем инноваций, а значит, и цивилизационных прорывов, всегда является меньшинство, а чаще – отдельные индивиды.** Инновация – это определенный и фундаментальный процесс жизни общества и группы, с которым связаны изменения окружения и организации. Социальное влияние, помимо функций взаимной адаптации, уменьшения разногласий между людьми, навязывания им единой точки зрения, устранения отклонений, выполняет также функцию изменения окружения или организации, дает возможность группе обновляться и двигаться вперед.

15.3.1. Условия влияния меньшинства

Социальное влияние необходимо рассматривать как симметричный процесс, включающий действие и противодействие, охватывающий как источник влияния, так и объект воздействия. Московичи выдвигает следующий постулат: *при реальном социальном взаимодействии каждый член группы является одновременно и потенциальным источником, и потенциальным приемником влияния.* Ученый открыл новую область социальной психологии, в центре которой находится феномен влияния меньшинства. Для разработки теории, по его мнению, необходимо: а) определение и описание феномена влияния меньшинства; б) мотивационные условия и механизмы; в) различные

характеристики группы, облегчающие появление эффекта влияния меньшинства или препятствующие ему; г) анализ результатов исследования (51, с. 64—65).

Меньшинство проводит инновации, оказывает влияние на большинство, создает новые представления, понятия, способы мышления или поведения либо изменяет принятые представления, мнения, традиции и прежние способы мышления или поведения.

В социальной психологии меньшинство обычно определяется количественно, как малое число индивидов, разделяющих общие мнения, ценности, типы поведения, отличающиеся от мнений, суждений, ценностей и поведения большинства, то есть значительной части какой-либо референтной группы.

Основные черты, присущие меньшинству и приводящие к запуску процесса инновации, перечислены ниже:

1. Небольшая численность людей.
2. Отсутствие власти, необходимой для оказания прямого давления.
3. Неумение навязать свою точку зрения более крупному сообществу.
4. Часто такое меньшинство становится объектом презрения или насмешек.
5. Когда они высказывают свои мысли, никто не обращает на них внимания.

Перечисленные качества могут обрекать меньшинство на недовольство окружающих и неудачу. Тем не менее именно таким меньшинствам часто удается преобразовать большинство и стать источником влияния. Главное требование, приводящее в действие механизм влияния, – активность меньшинства. Московичи выделяет два типа меньшинств: номическое и аномическое. Оба типа отличаются выраженным нонконформизмом поведения, но причины его совершенно различны.

Анемическое меньшинство не выработало собственных идей, ценностей и норм и не сформулировало их сущности. Нарушение доминирующих норм происходит в результате того, что такое меньшинство не имеет психологических ресурсов или социальных способов влияния на большинство. Аномическое меньшинство выражает свое недовольство, но не имеет конкретных идей, которые оно могло бы предложить сообществу.

Номическое меньшинство имеет собственную позицию, которую активно отстаивает. Номическое меньшинство, в противоположность анемическому принимает и провозглашает альтернативную норму, которая, по его убеждениям, в большей мере соответствует объективной реальности.

Номическое меньшинство выступает как источник влияния при определенных условиях:

1. Устойчивость позиции, как четко сформулированная и ясно определенная точка зрения, которая расходится с доминирующей нормой или даже противоречит ей.

2. Последовательность в отстаивании этой точки зрения.

3. Активность в отстаивании этой точки зрения, приложение огромных усилий, чтобы быть замеченными и выслушанными.

4. Способность заставить других людей разделить точку зрения данного меньшинства.

5. Социальное признание – большинство должно признать наличие меньшинства со всеми его отличительными особенностями (51, с. 68).

Процесс социального влияния меньшинства понимается как процесс взаимодействия, который характеризуется разногласиями и конфликтом. Поскольку в процессе взаимодействия меньшинство категорически отвергает компромисс и провоцирует конфликт, большинству приходится самому идти на уступки, чтобы достичь консенсуса.

Первым фактором, определяющим степень влияния меньшинства, является *устойчивость* поведения. Термин «устойчивость» может обозначать разнообразные формы поведения: от настойчивого повторения какого-либо утверждения до выработки системы логических доказательств. Устойчивость поведения играет решающую роль в получении и организации информации об окружении. Автор теории атрибуции Г. Келли выделяет четыре критерия, которые позволяют человеку отличать изменчивые свойства от постоянных, внутренне присущих человеку или обусловленных сложившейся стабильной ситуацией.

Сталкиваясь с инновацией, человек делает вывод о том, что поведение другого объясняется либо свойствами его личности, либо свойствами объекта, особенно в случае сильно выраженных качеств, сильной устойчивости и высокого консенсуса. Тогда это заслуживает

внимания и доверия. Наконец, человек решает, что поведение другого объясняется свойствами ситуации, если проявляются слабо выраженные качества, слабая устойчивость и высокое согласие (51, с. 75).

Меньшинство оказывает влияние, если демонстрирует устойчивое поведение и отвергает согласие. Тогда большинство приписывает такое поведение качествам личности и атрибутирует причины следующим образом: человек из меньшинства защищает точку зрения, в которой он твердо убежден, которой он будет придерживаться независимо от ситуации. Если же меньшинство составляет не один, а два и более человека, проявляющих устойчивость и единодушие, то окружающие могут решить, что их точка зрения определяется свойствами объекта. Следовательно, на объект нужно посмотреть с другой точки зрения и, возможно, изменить свою позицию.

Для доказательства условий влияния меньшинства Московичи и его сотрудники провели множество экспериментов.

15.3.2. Экспериментальные доказательства влияния меньшинства

Целью первого эксперимента, проведенного Московичи в 1969 г., было доказать, что *устойчивость поведения меньшинства* может решить исход взаимодействия. По своим условиям эксперимент фактически повторял эксперимент Аша, но имел принципиально другие цели. Группы из 6 человек принимали участие в эксперименте по различению цветов: зеленого и синего. Им была поставлена задача – оценить цвет и цветовую интенсивность 12 диапозитивов в континууме от интенсивного синего до голубого, затем от светло-зеленого до темно-зеленого, в которых выраженные цвета «синий или зеленый» имелись по три с каждой стороны ряда. Перед началом эксперимента каждому участнику предложили пройти тест на дальтонизм, чтобы убедиться, что зрение и способность различать цвета у них нормальные. Группы состояли из 4 наивных испытуемых и 2 помощников экспериментатора. На первом этапе все участники должны были вслух назвать цвет показанного им голубого диапозитива. В первой группе оба ассистента единодушно и постоянно называли вместо голубого зеленый цвет, то есть демонстрировали устойчивое поведение. Во второй группе они называли то зеленый, то голубой, не обращая внимания ни на реакцию друг друга, ни на особенности стимула, то есть продемонстрировали неустойчивое

поведение. Была также сформирована контрольная группа из 6 человек. В первой группе, столкнувшись с устойчивостью мнения меньшинства, большинство в 8,4 % давало ответ «зеленый» вместо реального голубого. В контрольной группе практически все участники были согласны с тем, что диапозитивы «голубые». В группе же, где большинство противостояло неустойчивому меньшинству, ответы «зеленый» составили 1,25 %. Эксперимент позволил сделать вывод: *для того, чтобы меньшинство оказало влияние, его поведение должно быть устойчивым* (51, с. 75—77).

Вторым фактором является *твердость в отстаивании своей позиции*, поскольку социальное влияние означает гораздо большее, чем простой обмен информацией. Московичи и его коллеги провели серию экспериментов для доказательства своей теории. Эксперименты были проведены в 1973 г. Их целью было доказать, что в ситуации когнитивного конфликта степень личного влияния определяется твердостью, с которой каждый участник отстаивает свою точку зрения, а не его принадлежностью к меньшинству или большинству. Ученые организовали спор между людьми, получившими разную установку в решении задачи. Испытуемым следовало оценить уровень демократических институтов определенного государства, исходя из двух показателей: а) большей или меньшей свободе на выборах; б) степени контроля со стороны государства. Первой группе участников дали установку придавать большее значение первому показателю. В споре они должны были опираться на понятие «свободные выборы» как на показатель уровня демократии. Им также сообщили, что существуют данные о линейной зависимости: чем больше свобода на выборах, тем выше уровень демократии. Таким образом, ответы этих участников характеризовались внутренней убежденностью.

Второй группе были даны установки опираться на второй критерий. Они должны были придавать большее значение контролю со стороны государства. Однако им сообщили, что уровень демократии связан с этим показателем криволинейной зависимостью: если степень государственного контроля очень низка или очень высока, то это свидетельствует о низком уровне демократии. Испытуемые, усвоившие *нелинейный когнитивный стиль*, отстаивали свое мнение с большей вариабельностью и внутренней неустойчивостью.

Затем обе группы участников должны были провести совместную дискуссию и оценить уровень демократии в реальных государствах. Таким образом создавалась конфликтная ситуация. Для достижения консенсуса необходимо было не только обменяться информацией, но и постараться убедить друг друга. Экспериментаторы сформировали группы, состоявшие из большинства и меньшинства (по 3 человека в каждой). В одних тройках были два твердо убежденных индивида (*с линейным когнитивным стилем*) и один менее убежденный. В другие тройки входили два слабо убежденных и один твердо стоящий на своих позициях. В первом случае сильное, твердо убежденное большинство противостояло менее убежденному меньшинству. Во втором случае не очень твердо убежденное большинство дискутировало с твердо отстаивающим свои позиции меньшинством.

Результаты эксперимента показали, что *когнитивный стиль* оказывает большее воздействие, чем принадлежность индивидов к большинству или меньшинству. Поскольку твердо убежденные люди, будь они членами большинства или меньшинства, более последовательно отстаивают свою точку зрения, чем слабо убежденные, постольку участники с нелинейным когнитивным стилем чаще отходят от исходной позиции, на которую у них была первоначальная установка, и принимают линейный показатель как более твердый.

Из проведенных экспериментов исследователи заключили, что в ситуациях когнитивного конфликта:

1) люди стараются добиться признания своей точки зрения, одновременно учитывая возможность уступок, то есть возникает эффект взаимного влияния;

2) твердо убежденное меньшинство может убедить остальных участников взаимодействия;

3) когнитивный стиль определяет степень влияния меньшинства (одного или нескольких человек) на группу.

Ранее влияние большинства рассматривалось как результат зависимости меньшинства от большинства или от авторитета. Психологи утверждали, что один человек влияет на другого потому, что второй от него зависит, или потому, что первый более авторитетен либо компетентен. Эксперименты доказали, что *когнитивный стиль*

(твердая убежденность) оказывается столь же важным фактором, как принадлежность к большинству или меньшинству (51, с. 71—75).

Результаты всех описанных экспериментов показывают: меньшинство может быть действительно источником влияния при условии, что стиль поведения, подчеркивающий его позицию, воспринимается как отражение внутренней устойчивости, уверенности в себе и приверженности своей точке зрения.

Исследователи изучали также влияние *количественного состава меньшинства*. Увеличение численности меньшинства оказалось связано с атрибутивными процессами. Эксперимент был проведен Ч. Немитом (С. Nemeth). Группы из 6 человек взаимодействовали с устойчивыми меньшинствами, состоявшими из одного, а затем 2, 3, 4 человек. В результате оказалось: увеличение численности меньшинства приводит к тому, что в восприятии большинства оно становится все более компетентным, но менее уверенным в себе.

Эксперименты по изучению *сплоченности* в группе меньшинства и группе большинства показали, что сильно сплоченное меньшинство оказывает значительно большее влияние, чем слабо сплоченное.

Результаты экспериментов Кислера и Паллака (Kiesler, & Pallak, 1975) по изучению *стиля поведения членов большинства* показали, что если один из членов большинства демонстрирует компромиссное поведение или полностью изменяет своей подгруппе, то устойчивое меньшинство оказывается более влиятельным. М. Доме (M. Doms) установил, что человек больше подвержен влиянию меньшинства, когда он не уверен в поддержке своей подгруппы (большинства), а также когда эта подгруппа не является для него референтной. Таким образом, *особый стиль поведения*, демонстрируемый членами большинства, может способствовать возникновению «эффекта меньшинства» (51, с. 79—83).

Нормы взаимодействия определяют взаимоотношения между большинством и меньшинством. С. Московичи считает, что существуют три вида норм:

1. Норма объективности требует проверки мнений и суждений по критерию объективной точности.
2. Норма предпочтения предполагает высказывание пожеланий и ранжирование мнений.

3. Норма оригинальности направлена на отбор суждений и мнений по критерию новизны.

Результат взаимодействия может различаться в зависимости от того, имеет ли одна норма большую силу, чем две остальные. В эксперименте, проведенным Г. Магни (H. Mugny), было обнаружено, что меньшинство оказывает большее влияние, отстаивая нормы оригинальности, чем просто противореча норме объективности. Гибкое меньшинство имеет большее влияние, чем негибкое, в отношении и нормы объективности, и нормы оригинальности (51, с. 90—94).

Психология активного меньшинства – достаточно новая тема в социальной психологии, исследования в данном направлении проводятся только последние 30 лет. Эффект влияния меньшинства заключается в следующем: люди или подгруппы в позиции меньшинства могут оказывать влияние на большинство при условии, что у них есть логическое альтернативное решение и что они активно будут стремиться выделиться и добиться признания своим последовательным поведением, отстаивая свою точку зрения решительно, уверенно, убежденно. Меньшинство, которое сознательно идет на конфликт, бросая вызов доминирующему мнению и социальному консенсусу, может побудить большинство изменить свою точку зрения и прийти к новому консенсусу. Итак, активное устойчивое меньшинство способствует инновациям в группе и повышает креативность большинства.

15.4. Влияние группы на деятельность и мышление индивида

Помимо уже описанных групповых эффектов существует целый ряд производных от первых двух базовых: реакции человека на присутствие других людей и групповой идентичности. Последствия эффектов социальной фасилитации и групповой идентичности проявляются в разнообразных социально-психологических эффектах. Группа оказывает влияние также на:

- деятельность человека (эффект социальной лени);
- мышление человека (эффект синергии и эффект группомыслия, или огруппление мышления);
- восприятие окружающих людей (эффект ореола и эффект бумеранга);
- общение и взаимодействие с другими людьми (эффект «мы и они», групповой фаворитизм и групповой эгоизм, эффект подражания).

15.4.1. Эффект социальной лени

Этот эффект заключается в том, что по мере увеличения количества членов в группе происходит уменьшение среднего индивидуального вклада в общегрупповую работу. Открыл данный эффект французский ученый Макс Рингельман (M. Ringelmann). Он обнаружил, что коллективная работоспособность группы не превышает половины от суммы работоспособности ее членов. Часть членов группы фактически менее мотивированы и прилагают меньше усилий при выполнении совместных действий, чем при выполнении индивидуальных действий. Рингельман экспериментировал с поднятием тяжестей группой и отдельными людьми. Оказалось, что если продуктивность одного человека принять за 100 %, то двое вместе в среднем поднимут вес, который не в два раза больше, а составляет лишь 93 % суммарного веса, поднятого двумя отдельно работающими людьми. «Коэффициент полезного действия» группы из трех человек окажется равным 85 %, а из восьми человек – только 49 %. Рингельман предложил формулу для определения среднего индивидуального вклада участников в группах разной величины:

$$C = 100 - 7(K - 1),$$

где C – средний индивидуальный вклад участников, K – количество членов группы. Этот феномен получил название «социальная лень».

Социальная лень – это тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей

цели, нежели в случае индивидуальной ответственности.

Эффект социальной лени подробно исследовали Б. Латане (B. Latane), К. Уильяме (K. Williams), С. Харкинс (S. Harkins), Дж. Суини (G. Sweeny) и др. Так, в экспериментах Суини было установлено, что испытуемые крутят педали велотренажера более интенсивно, если думают, что важны их индивидуальные результаты, а не результаты всей группы. Харкинс описал результаты эксперимента, в котором испытуемые производили в три раза меньше шума, если верили, что с ними кричат и хлопают пятеро других людей (глаза и уши участников эксперимента были завязаны), чем в предполагаемом одиночестве.

Б. Латане в 1979 г. описал феномен невмешивающегося свидетеля. Проведя серию разнообразных экспериментов, он доказал, что само число свидетелей трагического происшествия препятствует оказанию помощи со стороны кого-либо из них. Жертва несчастного случая с меньшей вероятностью дождется помощи, если за ее страданиями наблюдает большое число людей. Обнаружена закономерность – *вероятность получения помощи выше, когда человек находится в малой группе, и гораздо ниже, если он находится в окружении большого числа людей.*

Причиной социальной лени, по мнению Д. Майерса, является реакция человека на оценку его личности и деятельности со стороны других людей. Когда боязнь оценки увеличивается, возникает социальная фасилитация (усиление мотивации к деятельности), когда же затерянность в толпе и анонимность уменьшают боязнь оценки, результатом будет социальная лень, или ингибция (снижение мотивации к деятельности).

Факторы социальной лени таковы:

– наличие индивидуальной ответственности за результаты своего труда – чем выше ответственность, тем ниже социальная лень;

– групповая сплоченность и дружеские отношения – люди в группах меньше бездельничают, если они друзья, а не чужие друг другу люди;

– численность группы – чем больше численность группы, тем выше социальная лень;

– кросс-культурные различия – члены коллективистских культур проявляют меньше социальной лени, чем члены

индивидуалистических культур, для которых важны личные достижения;

– тендерные различия – женщины в меньшей степени проявляют социальную лень, чем мужчины.

Противоположностью эффекту социальной лени является эффект синергии.

15.4.2. Эффект синергии

Этот групповой эффект изучал В. М. Бехтерев. В его работах и работах М. В. Ланге было показано, что группа по успешности в работе может действительно превосходить индивидуальные результаты отдельных людей. Это проявляется не только в интеллектуальной сфере, но и в повышении наблюдательности людей в группе, точности их восприятия и оценок, объеме памяти и внимания, эффективности решения сравнительно простых задач, не требующих сложного и согласованного взаимодействия. Однако при решении сложных задач, когда необходимы логика и последовательность, «особо одаренные люди», по терминологии Бехтерева, могут превосходить среднегрупповые достижения.

Синергия – это прибавочная интеллектуальная энергия, которая возникает при объединении людей в целостную группу и выражается в групповом результате, который превышает сумму индивидуальных результатов, то есть отвечает требованию $1 + 1 > 2$.

Наиболее ярко эффект синергии проявляется при проведении «брейнсторминга» – «мозгового штурма», когда группе необходимо предложить много новых идей без их критического анализа и логического осмысления.

15.4.3. Эффект группомыслия

Эффект группомыслия представляет собой противоположность эффекту синергии, при котором предлагаются, а затем и обсуждаются различные варианты решения задачи. Эффект группомыслия возникает в ситуации, когда критерием истинности служит сплоченное мнение группы, которое противопоставляется мнению отдельного человека. В том случае, когда члены группы сталкиваются с угрозой разногласий, споров и конфликтов, они стараются уменьшить групповой когнитивный диссонанс и устранить возникшие в связи с ним негативные чувства, пытаясь найти решение, устраивающее всех, даже если это решение не будет объективным и разумным с точки зрения

каждого отдельного члена группы. Этот способ мышления люди вырабатывают в ситуации, когда поиск согласия становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий. Открытие данного феномена и изобретение термина «группомыслие», или «огруппление мышления», принадлежит американскому психологу Ирвингу Джанису (1971).

Обычно для группы, использующей подобную стратегию принятия решений, поиск консенсуса становится столь важен, что члены группы добровольно отказываются от каких-либо сомнений и возможностей посмотреть на задачу новым, оригинальным, нетрадиционным взглядом. Отдельные члены группы могут даже превратиться в своеобразных «стражей мысли» – быстро фиксирующих и жестко наказывающих любое инакомыслие.

Группомыслие – это тенденция подавлять инакомыслие в интересах единства группы в процессе принятия группового решения.

И. Джанис описывает множество случаев группомыслия и называет несколько симптомов такого феномена в группах.

1. *Оптимизм*: в поисках консенсуса группы проявляют излишний оптимизм, который мешает им увидеть опасность, кроющуюся во всеобщем единодушии, согласии и безальтернативности выбора. Володя Шарапов – герой знаменитого фильма «Место встречи изменить нельзя» – описывал ситуацию, когда на фронте во время Второй мировой войны у наблюдателя за позицией врага «глаз замыливается». Подобное может произойти и с членами группы, жертвующими истиной во имя консенсуса, они становятся **«интеллектуально слепыми»**.

2. *Вера в этичность группы*, правильность ее мнения, выбора, морали: считается, что группа не только всегда права, но и никогда не погрешит против общепринятой морали и нравственности. Это означает, что, единожды нарушив общепринятую мораль, члены группы могут позволить себе нарушать и внутригрупповую мораль. Нарушение же внутригрупповой морали противоречит интересам группы, поэтому она единодушно стоит на страже норм и моральных принципов, выработанных группой. Одним из главных принципов и целей группы является достижение согласия, единодушия, сплоченности, стремления вступать в отношения с окружающим

миром как единое целое, а не разорванные на отдельные противоборствующие между собой группировки. Члены группы, попавшие в ловушку «группомыслия», становятся « **нравственно глухими**».

3. *Рационализация*: группа тратит гораздо больше времени на объяснение и оправдание своих решений, чем на их обдумывание и обсуждение различных вариантов. Члены группы становятся « **эмоционально бесчувственными**», стремясь рационализировать свои действия и решения.

4. *Стереотипизация* в случае группомыслия проявляется в стереотипности мышления, склонности выбирать стандартные, уже знакомые решения, приводившие ранее, возможно в иных ситуациях, к успеху.

5. *Конформизм* в подобных группах достигает своего максимума. Группа быстро и эффективно подавляет мнения и предложения, отличающиеся от общепринятого.

6. *Самоцензура*: поскольку главная цель членов группы состоит в достижении консенсуса, они сознательно отбрасывают, скрывают свои опасения, подавляют в себе желание пойти наперекор мнению группы.

7. *Иллюзия единодушия*: конформизм и самоцензура не дают распасться консенсусу. У каждого члена группы возникает иллюзия единодушия, правильности группового решения.

Таким образом, человек зависим от группы в своих контактах с окружающим миром; в подавляющем большинстве случаев он склонен уступать группе. Даже сенсорная информация человека может быть искажена социальным давлением.

15.5. Влияние группы на восприятие окружающих людей

Социально-психологические исследования показали, что мнения и установки членов референтной группы оказывают значительное влияние на восприятие и оценку других людей, что проявляется в эффектах ореола и бумеранга.

15.5.1. Эффект ореола

Эффект ореола, или «гало-эффект», возникает при восприятии и оценке людьми друг друга в процессе общения. У воспринимающего индивида может сформироваться специфическая установка, основанная на ранее полученной информации или искажении информации о статусе, репутации, профессиональных качествах или

личностных характеристиках другого человека. Э. Аронсон отмечает: то, что мы узнаем о человеке в первую очередь, имеет решающее значение для нашего суждения о нем. Сформировавшаяся специфическая установка служит «ореолом», мешающим субъекту видеть реальные черты, достоинства и недостатки объекта восприятия.

Ореол – это влияние специфической установки на содержание знаний, мнений, оценок, имеющих у одного человека по отношению к другому.

Эффект ореола возникает в условиях:

– дефицита времени. У человека нет времени, чтобы обстоятельно познакомиться с другим человеком и внимательно проанализировать его личностные качества или ситуацию, в которую тот попал;

– перегруженности информацией. Человек настолько перегружен информацией о различных людях, что у него нет возможности и времени подумать детально о каждом в отдельности;

– незначимости другого человека. Соответственно возникает смутное, неопределенное представление о другом, его «ореол»;

– стереотипа восприятия, возникшего на основе обобщенного, недифференцированного представления о большой группе людей, с которой данный человек по тем или иным параметрам соотносится;

– неординарности, яркости личности. Одна какая-то черта личности бросается в глаза окружающим и оттесняет на задний план все его другие качества. Психологи установили, что физическая привлекательность часто является именно такой характерной чертой, – например красивому человеку приписываются и другие положительные качества.

Создаваемый человеку ореол может быть как позитивным, так и негативным. Преувеличение достоинств объекта восприятия приводит к восхищению им и полному игнорированию его реальных качеств и статуса. Известный литературный герой Хлестаков прекрасно воспользовался таким «гало-эффектом»: специфическая установка Городничего и его компании, считавших, будто перед ними ревизор, позволила Хлестакову долгое время играть роль влиятельного лица. Соответственно поведение человека, принимающего на себя позитивный ореол, характеризуется определенными особенностями. Для поддержания этого ореола он стремится постоянно быть в центре внимания, много говорит, старается демонстрировать осведомленность

и активность, занять лидирующую позицию. Детальное изучение психологических проявлений эффекта ореола очень важно в политической психологии для установления механизмов влияния политического деятеля на окружающих людей. Известно, например, что при подготовке предвыборной кампании важно создать имидж политического деятеля, то есть заставить заработать эффект ореола.

В негативном смысле этот эффект выражается в преуменьшении достоинств объекта восприятия, что приводит к предубеждению в отношении к нему со стороны воспринимающих людей. Предубеждение – это специфическая установка субъектов, основанная на информации об отрицательных качествах объекта. Такая информация, как правило, не проверяется на достоверность и надежность, а воспринимается на веру. Изучение предубеждений имеет значение в области этнической психологии, поскольку восприятие людьми других этносов часто строится на основе предубеждений. По особенностям поведения одного или нескольких представителей других этносов люди склонны судить о психологических чертах всей этнической общности, причем такого рода предубеждения оказываются очень устойчивым психологическим образованием. Но предубеждения бывают не только в отношении других этносов. Негативная информация о личностных качествах нового работника способна вызвать предубеждение членов организации в отношении к нему, что значительно затруднит процесс его адаптации в группе.

15.5.2. Эффект бумеранга

«Эффект бумеранга» впервые был описан в связи с деятельностью средств массовой коммуникации, хотя он известен очень давно. В древности гонца, принесшего плохие вести, нередко казнили. Эффект бумеранга заключается в следующем: человек, воспринимающий информацию, не признает ее содержание или вывод истинными и продолжает придерживаться ранее существовавшей установки или вырабатывает новое оценочное суждение касательно освещаемого события.

Это суждение или установка, как правило, оказываются противоположными той установке, которую пытались ему внушить через средства массовой коммуникации. Эффект бумеранга может

возникнуть также в случае противоречивости информации, недоверия к ее источнику, методам убеждения и пр.

«Бумеранг» – это действия или информация, направленные против кого-либо, но оборачивающиеся против тех, кто совершил эти действия или дал эту информацию.

Этот эффект проявляется и в непосредственном общении и взаимодействии между людьми. Социально-психологические исследования показывают, что агрессивные действия или слова одного человека, направленные против другого, в итоге оборачиваются против него самого. Окружающие люди, как правило, рано или поздно устанавливают истину и тогда агрессивные действия бумерангом возвращаются к совершившему их человеку. Например, в конфликтной ситуации более вероятно, что члены группы психологически будут на стороне спокойного, уравновешенного человека, чем на стороне его агрессивного противника. Так происходит в большинстве ситуаций, когда группа выбирает себе козла отпущения и единодушно проявляет агрессивность по отношению к нему. Но наличие козла отпущения говорит о низком психологическом уровне развития этой группы. Здесь «бумеранг» оборачивается против всей группы, поскольку разрушает ее единство, целостность, нормальные человеческие отношения, что препятствует эффективности групповой деятельности.

15.6. Влияние группы на общение людей

15.6.1. Эффект «мы и они»

Чувство «мы» связано с потребностью человека принадлежать к какой-либо группе людей. В связи с этой потребностью возникает эффект «они» – чувство отстраненности от других групп, размежевание с ними.

«Мы и они» означает чувство принадлежности к определенной группе людей и, соответственно, чувство отстраненности от других, размежевания с другими группами.

Понятие отношения «мы и они» как универсальную психологическую форму самосознания всякой общности людей разрабатывал в отечественной социальной психологии Б. Ф. Поршнев. Для того чтобы возникло субъективное «мы», считает он, требуется повстречаться с каким-то «они», то есть с другой группой людей, и обособиться от нее. На основе общих целей и деятельности у членов группы формируется чувство принадлежности друг к другу,

складываются отношения единства и целостности. Возникновение в группе чувства «мы» является субъективным источником группообразования и развития, что было показано в эксперименте М. Шерифа.

Эффект принадлежности к группе включает в себя два более частных эффекта: а) эффект сопричастности; б) эффект эмоциональной поддержки.

Сопричастность – это ощущение себя членом группы, сопричастности к проблемам, делам, успехам и неудачам той группы, к которой человек реально принадлежит или субъективно причисляет себя.

На основе эффекта сопричастности формируется чувство ответственности за результаты деятельности группы.

Эмоциональная поддержка – это проявление сочувствия, сопереживания, помощи со стороны членов группы.

Данный эффект отражается не только на ожиданиях отдельного человека, но предполагает также оказание членами группы эмоциональной поддержки и помощи реальными действиями. Если такая поддержка члену группы не оказывается, то у него разрушается чувство «мы» – принадлежности к группе, сопричастности ее делам. При этом возникает чувство «они», то есть член группы, не получивший эмоциональной поддержки, начинает воспринимать свою группу как группу чужаков, не разделяющих его интересы и заботы.

Эффект «мы» представляет собой наиболее значимый психологический механизм функционирования группы. Гиперболизация чувства «мы» может привести группу к переоценке своих возможностей и достоинств, к отрыву от других групп, к «групповому эгоизму». В то же время недостаточно развитое чувство «мы» приводит к отсутствию единства и слаженности в деятельности. Таким образом, чувство принадлежности к группе играет важную роль в групповом взаимодействии: оно связывает членов группы в единое целое и усиливает их активность, направленную на достижение цели.

В периоды культурных трансформаций в обществе эффект «мы и они» особенно важен при разработке идеологии развития общества, определении направления изменений и более четкого формулирования целей и задач. Для этого люди объединяются в разнообразные группы – партии, политические клубы, общественные организации и т. п.,

которые позволяют в ходе открытой дискуссии сформулировать основные идеи. Вместе с тем феномен «мы и они» тесно связан с эффектами группового фаворитизма и эгоизма.

15.6.2. Эффекты группового фаворитизма и эгоизма

Отечественный психолог В. С. Агеев подробно изучил этот эффект, опираясь на результаты экспериментальных исследований американских и российских психологов.

Групповой фаворитизм – это тенденция каким-либо образом благоприятствовать членам своей группы в противовес членам другой группы.

Эффект группового фаворитизма может проявляться как во внешне наблюдаемом поведении, так и в процессах социальной перцепции. Он базируется на эффекте «мы и они» и как бы устанавливает «демаркационную» линию между теми людьми, которые по каким-либо критериям воспринимаются как «свои», и теми, которые по этим же критериям воспринимаются как «чужие».

Экспериментально установлены некоторые закономерности действия механизма группового фаворитизма:

- эффект группового фаворитизма выражен сильнее в тех случаях, когда для группы очень значимы критерии сравнения по результатам деятельности и специфике взаимоотношений с другими группами, то есть когда группы конкурируют друг с другом;

- групповой фаворитизм проявляется сильнее в отношении тех групп, критерии сравнения с деятельностью которых не только значимы для группы, но и соответствуют ее собственным критериям, то есть когда есть возможность четкой, однозначной сравнимости групп;

- членство в группе оказывается важнее межличностного сходства: люди чаще предпочитают «своих», хотя и непохожих на них самих по личностным качествам, и отказывают в предпочтении «чужим», хотя и сходным с ними по взглядам, интересам, личностным особенностям;

- члены группы склонны объяснять возможный успех своей группы внутригрупповыми факторами, а ее возможную неудачу – факторами внешнего порядка. Когда группа добивается успеха, то приписывает этот результат самой себе – своему профессионализму, благоприятному социально-психологическому климату, деловым качествам руководителей и пр., но если группу постигает неудача, то

люди ищут виноватых вне группы, пытаются переложить вину на другие группы.

В. С. Агеев считает, что феномен группового фаворитизма способствует формированию конкурентных и защитных стратегий межгруппового взаимодействия.

Групповой эгоизм – это направленность групповых интересов, целей и норм поведения против интересов и целей, норм поведения отдельных членов группы или всего общества. Цели группы достигаются за счет ущемления интересов ее отдельных членов, в ущерб интересам общества.

Групповой эгоизм проявляется в том случае, когда цели, ценности группы, стабильность ее существования становятся важнее отдельной личности, значимее целей общества. Тогда личность обычно приносится в жертву целостности группы, полностью подчиняется ее требованиям и стандартам поведения. Эффект группового эгоизма может сыграть негативную роль в дальнейшей жизнедеятельности группы и судьбе ее отдельных членов (2).

15.6.3. Эффект подражания

Среди характерных особенностей группового восприятия и взаимодействия выделяют также эффект подражания.

Подражание – это следование общим образцам поведения, примерам, эталонам, стереотипам, принятым в группе.

Подражание – один из основных механизмов групповой интеграции. В процессе группового взаимодействия члены группы вырабатывают общие стереотипы поведения, следование которым подчеркивает и укрепляет их членство в группе. Во внешнем выражении такая стереотипизация даже может вылиться в ношение униформы (например, форма военных, деловой костюм бизнесмена, белый халат врача), которая показывает окружающим, к какой именно социальной группе принадлежит тот или иной человек, какими нормами, правилами и стереотипами регулируется его поведение.

Р. Чалдини вводит два принципа для объяснения эффекта подражания. Первый принцип: «Мы считаем свое поведение правильным в данной ситуации, если часто видим других людей, ведущих себя подобным образом». Второй принцип: «Когда люди не уверены в себе, когда ситуация представляется им неясной или двусмысленной, они склонны оглядываться на других и признавать их действия правильными». То есть когда люди не чувствуют себя уверенно, они в большей степени ориентируются на действия других, чтобы решить, как действовать им самим. Люди более склонны следовать примеру похожего на них человека, чем непохожего (202).

Эффект подражания лежит в основе любого научения и способствует адаптации людей друг к другу, согласованности их действий, подготовленности к решению групповой задачи.

Эффект подражания близок к эффекту конформизма. Однако если при конформизме группа так или иначе оказывает давление на своих членов, то при подражании следование групповым требованиям является добровольным.

Резюме

Групповые эффекты определяют степень влияния группы на поведение, мышление, восприятие человека. Эти эффекты стали исследоваться на заре развития социальной психологии. Так, эффект социальной фасилитации был обнаружен Трипплеттом еще в 1897 г. Он

означает усиление доминирующих реакций в присутствии других людей.

Групповые эффекты – это механизмы функционирования группы, посредством которых осуществляются групповые процессы и достигаются групповые состояния. Они являются средствами, которые обеспечивают интеграцию индивидуальных действий в совместной групповой деятельности и общении. В социальной психологии выделяют два базовых групповых эффекта: реакцию человека на присутствие других людей (социальная фасилитация) и чувство принадлежности к группе (групповая идентичность).

К исследованию механизмов группового функционирования ученых подтолкнула сама жизнь. Экспериментальная работа исследователей позволила установить наличие важных феноменов общественной жизни. Именно так были обнаружены эффекты конформизма и подчинения авторитету.

Исследование конформизма С. Ашем дало возможность выделить три причины конформного поведения. Во-первых, настойчивое и упрямое поведение других людей может убедить человека в ошибочности его первоначального мнения. Во-вторых, член группы осознанно или неосознанно стремится избежать наказания, порицания, осуждения, остракизма со стороны группы за несогласие и непослушание. В-третьих, неопределенность ситуации и неясность информации способствуют ориентации человека на мнения других людей, последние становятся определенными и ясными источниками информации. В групповом взаимодействии эффект конформизма играет существенную роль, поскольку является одним из механизмов принятия группового решения.

Экспериментальная работа С. Милграма много дала для понимания причин подчинения людей приказам, в том числе и приказам выполнять бесчеловечные действия, могущие привести к смерти испытуемого. Эксперименты Милграма, целью которых было определить, что будет, если авторитетные приказания разойдутся с призывами совести, стали, пожалуй, самыми знаменитыми в истории социальных наук. Они привели и к социальным изменениям – например, в уставах многих современных армий появилась норма неподчинения солдат приказам, если последние направлены против человечности.

Новым направлением исследований стало изучение С. Московичи влияния меньшинства в группе как носителя инновационных идей с выраженным нонконформистским поведением. Московичи и его сотрудники установили, при каких условиях влияние меньшинства оказывается наиболее эффективным: устойчивость позиции, последовательность и активность в отстаивании своей точки зрения, способность заставить других людей ее разделить и добиться социального признания.

Групповое влияние обнаруживается и в других эффектах. Эффект социальной лени показывает, что вместе с увеличением количества членов в группе происходит уменьшение среднего индивидуального вклада в общую групповую работу; эффект синергии содействует созданию прибавочной интеллектуальной энергии. Эффект группомыслия (огруппления мышления) рассматривается как способ мышления, приобретаемый людьми в ситуации, когда поиск согласия становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий.

Группе свойственно влиять на особенности восприятия. Так, эффект подражания выражается в следовании общим образцам поведения, примерам, эталонам, стереотипам, принятым в группе. Эффект ореола, или «гало-эффект», возникает при восприятии и оценке людьми друг друга в процессе общения. Эффект бумеранга показывает, что действия или информация, направленные против кого-либо, оборачиваются против тех, кто совершил эти действия или дал эту информацию. Эффект «мы и они» основан на чувстве принадлежности к определенной группе людей (эффект «мы») и одновременно чувстве отстраненности от других, размежевания с другими группами (эффект «они»).

Эффект группового фаворитизма представляет собой тенденцию каким-либо образом благоприятствовать членам своей группы в противовес членам другой группы, а эффект группового эгоизма свидетельствует о направленности групповых интересов, целей и норм поведения против интересов и целей, норм поведения отдельных членов группы или всего общества. Эта группа эффектов может иметь как позитивный, так и негативный характер.

Таким образом, малая группа, как специфическая общность людей, обладает социально-психологическими особенностями, которые ярче всего обнаруживают себя в феноменах и эффектах группового взаимодействия.

Часть 5 Психология больших групп

Глава 16 Этническая психология

Нации – это горячие монстры, воспламеняющие холодного монстра – общество.

Серж Московичи



Изучение больших групп – сравнительно молодое направление науки, разрабатываемое скорее европейской, чем американской социальной психологией. Европейская традиция изучения больших общностей восходит своими корнями к психологии народов В. Вундта, психологии толпы Г. Ле Бона, к работам Ф. Тенниса, Г. Зиммеля, М. Вебера. Осмысление массовидных явлений психики, обусловленных принадлежностью индивида к большой социальной группе, стало предметом исследования в работах Т. Адорно (T. Adorno), Э. Фромма, К. Левина, Г. Тэджфела и С. Московичи. Множество психологических феноменов современной жизни, таких как расизм, дискриминация,

влияние пропаганды, слухов и СМИ, поведение болельщиков, революционно настроенные толпы конца XX – начала XXI в. на территории бывшего СССР, являются предметами исследования в социальной психологии больших групп. По мнению Г. Г. Дилигенского, важность социальной психологии больших групп определена тем обстоятельством, что «содержание социально значимых черт человеческой психики формируется именно на макросоциальном уровне» (49, с. 89).

Роль социальной психологии больших групп возрастает также в связи со складывающейся непростой демографической и этнической ситуацией в мире. Во-первых, количество населения Земли резко увеличилось в течение очень короткого промежутка времени: с 2,5 млрд в 1970 г. до 5,2 млрд в 1995 г. Ежегодно за счет стран Азии, Африки и Латинской Америки население Земли возрастает на 230 тыс. Население Индии и Китая уже сейчас составляет половину человечества. Во-вторых, влияние и существующее доминирование на мировой арене стран, населенных преимущественно европейцами и составляющих так называемый «золотой миллиард» благополучных, будет значительно поколеблено за счет более многочисленных народов, стремительный экономический рост которых сегодня, безусловно, изменит конфигурацию культур в мире завтра. И тогда пророческие слова В. Гюго о том, что «всякая война между европейцами есть гражданская война», возможно, получает еще большее подтверждение. А создание Евросоюза в его нынешнем виде – это лишь первый шаг, несмотря на то что думают об этом в настоящее время как сами создатели Евросоюза, так и его европейские же противники. В-третьих, Европа заселена таким количеством этносов, что это создает уникальное многообразие культур. Объединенный инновационный потенциал европейских народов может стать главным фактором, обеспечивающим конкурентность цивилизации. Именно европейцы уже сейчас образовали группу большой степени сложности из 23 стран и этносов, которым предстоит научиться жить в условиях многообразия языков и культур, создавая новое «МЫ» из бывших «ОНИ». Процесс этот настолько сложен, что без кросс-культурных исследований и изучения этнической психологии невозможно решить вопросы объединения такого количества культур и народов, сосредоточенных на относительно

небольшой территории, сопоставимой с территорией Китая. Россия неизбежно будет вовлечена в этот процесс в силу общности цивилизации.

16.1. Понятие «этнос»

Этнос – это исторически возникшая устойчивая социальная общность людей, представленная племенем, народностью, нацией. Основным условием возникновения этноса является единство самосознания, осознания своего сходства и отличия от всех других подобных образований, а также единство территории, языка и культуры.

Л. Г. Почебут дает следующее определение этому понятию:

Этнос – это общность людей, связанных единой системой отношений к природе, к членам своей и чуждой общности, к самому себе, к идеям и ценностям, выработанной в процессе этногенеза (151, с. 101).

По мнению Т. Г. Стефаненко, этнос – это группа людей, осознающих себя ее членами на основе любых признаков, воспринимаемых как естественные и устойчивые этнодифференцирующие характеристики (176, с. 29).

Этнос основан на общности представлений, на вере людей в то, что они связаны между собой общностью происхождения, историей, системой ценностей и правил поведения и пр. По мнению С. А. Арутюнова и Н. Н. Чебоксарова, «этноссы представляют собой пространственно ограниченные «сгустки» специфической культурной информации, а межэтнические контакты – обмен такой информацией» (90, с. 11). С точки зрения этих авторов, этнос выполняет функцию своеобразного информационного фильтра. До последнего времени в процессе этногенеза существовала принципиально иная информационная ситуация, чем та, которая существует сейчас. Человек получал информацию от немногочисленной, относительно четко очерченной по составу группы. В настоящее же время растет репертуар социальных идентичностей, человек становится членом множества общностей, и те психологические механизмы, которые сформировались в процессе становления человечества, не справляются с новой информационной ситуацией. Огромное количество информации из различных источников вынуждает человека ставить информационные фильтры. Одним из таких фильтров становится

этническая идентичность. Авторы предлагают «информационную модель этноса», основывающуюся на постулате о лимите информационных возможностей человека, которые не могут бесконечно развиваться без нанесения вреда личности (133, с. 84).

16.1.1. Три подхода к рассмотрению этничности

Природа этнической общности рассматривается с точки зрения трех основных подходов: примордиалистского, конструктивистского и инструменталистского.

Примордиалистский подход (англ. *primordial* – изначальный) сложился в зарубежной психологической антропологии благодаря работам К. Гирца (C. Geertz), Р. Гамбино (R. Gambino), У. Коннора (W. Connor), А. Грили (A. Greely), П. Ван дер Берге (P. Berghe van den). Вышеперечисленные авторы считают этничность врожденным качеством человека. Этничность как эмоциональная привязанность является неизменным и фундаментальным аспектом «Я-образа» каждого человека (166, с. 16). Все примордиалистские концепции трактуют этнические группы как реально существующие группы людей, которые:

- характеризуются биологическим самовоспроизводством;
- разделяют базовые культурные ценности, выражающиеся во внешнем единстве культурных форм;
- образуют единые поля коммуникации и взаимодействия;
- характеризуются членством, обеспечивающим идентификацию для людей, входящих в состав группы, и признание их другими группами (133, с. 84).

Конструктивистский подход основан на том представлении, что этнос не является реальностью, существующей объективно. Этническая общность конструируется людьми. Причем в зависимости от того, кто конструирует представления об этносе, с какой целью и т. д., содержательное наполнение понятия этничности и ее границ может существенно различаться. Конструктивисты подчеркивают значение субъективных элементов: мифологии коллективного сознания, коллективной исторической памяти, мифа о едином происхождении, комплекса сходных психологических черт (национальный характер). Данный подход развивали Дж. Мид, Е. Гоффман, Ф. Барт (F. Barth), Р. Дженкинс (R. Jenkins).

Инструменталистский подход разрабатывается в рамках политологических исследований межэтнических отношений. Этничность понимается как идеология, созданная элитой общества для мобилизации масс и достижения собственных интересов в борьбе за власть (133, с. 94—96). С. Московичи считает, что этничность выражается в социальной и политической солидарности членов общества. Российский антрополог В. А. Тишков видит в этничности всего лишь средство, инструмент реализации коллективного стремления «к материальному преимуществу на социополитической арене» (166, с. 16). В западной психологии инструменталистского подхода придерживаются Д. Белл, А. Коэн (А. Cohen), Дж. Окамура (J. Okamura), М. Фишер (M. Fisher), К. Янг (С. Young).

Различие между подходами основано на различном понимании природы социального. Если примордиалисты трактуют этнос как естественное объективное явление, опирающееся на социальные инстинкты, то конструктивисты рассматривают этнос с позиций субъективизма, как конструирование и категоризацию социального мира. Для инструменталистов не важна природа этноса – объективна она или субъективна. Для них важнее возможность использования категории этноса в политических, манипулятивных целях.

16.1.2. Парадигма этнической психологии

По нашему мнению, теоретическим фундаментом этнической психологии является когнитивное направление в социальной психологии. Начиная с классического эксперимента Ричарда Ла Пьера этническая психология нацелена на изучение установок личности в межэтнических отношениях. Система понятий этнической психологии сконцентрирована вокруг понятия «установка» (аттитюд, отношение, диспозиция).

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

Этническая установка призвана регулировать способ социального существования человека. Этнические установки возникают в процессе категоризации окружающего мира. С этим процессом мы уже познакомились в главе 5 «Социальное познание». Здесь лишь напоминаем, что:

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

Категоризация возникает на основе социальной установки и осуществляется в четырех направлениях:

1. В отношении природы и окружающих вещей.
2. В отношении людей, формируя таким образом систему отношений «мы и они», «свой и чужие», «аут– и ингруппы».
3. В отношении самого себя, формируя социальную и этническую идентификацию личности, отождествляющей себя с определенной этнической общностью.
4. В отношении идей, которые формируют систему ценностей и ценностных ориентации.

Социальная категоризация – один из видов категоризации, то есть способ познания с помощью процессов классификации и типизации окружающих людей. Социальная категоризация возникает только в отношении людей и самого себя (147, с. 28—29).

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

На основе этнической установки возникают разнообразные социально-психологические феномены, такие как стереотипы, предубеждения, предрассудки, этническая идентичность и др.

Этнический стереотип – это жестко фиксированная этническая установка, напрямую регулирующая восприятие, поведение и интерпретацию поведения окружающих людей.

Стереотипизация – это удобный способ классификации и систематизации информации, ежедневно попадающей в наше сознание. В постоянно меняющемся мире создание стереотипов дает возможность человеку упростить многообразный окружающий мир и отрегулировать последовательность и логичность своего поведения. Существуют три вида стереотипов: стереотипы восприятия, интерпретации поведения и самого поведения. Этнические стереотипы связаны с обобщенным и схематизированным описанием свойств и

характеристик своей этнической общности (автостереотипы) и чужой этнической общности (гетеростереотипы).

Этноцентризм – тенденция оценивать мир с помощью собственных культурных фильтров.

Каждый человек усваивает определенную модель поведения и определенный способ восприятия и интерпретации поведения других людей. Этноцентризм – это феномен восприятия окружающего мира, и его нельзя оценивать положительно либо отрицательно. Этноцентризм означает только то, что у каждого человека формируются критерии оценки окружающего мира, детерминированные культурой. Этнические стереотипы базируются на феномене *социальной каузальной атрибуции*, то есть на интерпретации поведения и итогов деятельности людей с учетом их групповой принадлежности. В результате ошибок социальной каузальной атрибуции возникают такие негативные явления, как этнические предубеждения, предрассудки и дискриминация.

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

Предрассудок – это заведомо ложное осуждение людей исключительно на основании их национальности. Предрассудок проявляется в негативной оценке их личности, поведения, норм и ценностей их культуры.

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

Ксенофобия – навязчивый страх, боязнь незнакомых людей, враждебность ко всему чуждому, не своему, иностранному (образу ценностям).

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

Дискриминация – негативное поведение или призывы к негативному поведению по отношению к людям исключительно на основании их национальности.

Дискриминация – это стереотип поведения, основанный на ложной каузальной атрибуции. Но это не единственный стереотип этнического поведения. Наука знает множество положительных стереотипов поведения, таких как обычаи и традиции гостеприимства, вежливого и тактичного поведения и пр.

Крайними выражениями дискриминации являются экстремизм и терроризм.

Экстремизм – это приверженность крайним, преимущественно насильственным, средствам достижения целей.

В межэтнических отношениях экстремизм выражается в виде национализма и терроризма.

Национализм – это идеология, политика, общественная психология и практика, сущность которых составляют идеи национальной исключительности, обособленности и пренебрежения к другим этносам.

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

Центральное место в психологии межэтнических отношений занимают понятия этнической идентичности и толерантности.

Этническая идентичность – это установка человека по отношению к самому себе в связи с этнической группой. Этническая идентичность связана с этнической толерантностью.

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

Этнические ценности – это установки (идеи, понятия, смыслы), которые не зависят от конкретного человека, а определяются культурой и разделяются всеми людьми, принадлежащими к данному культурному полю (147, с. 28—30).

По мнению Н. М. Лебедевой, существуют две основные цели этнической психологии: выявление психологических механизмов формирования позитивной *этнической и культурной идентичности*, а также изучение психологических механизмов формирования *этнической толерантности* на групповом и личностном уровнях (90, с. 14).

16.1.3. Теория самокатегоризации

Этническая и культурная идентичность возникает в результате социальной категоризации, которая, согласно Г. Тэджфелу может быть понята как «упорядочивание социального окружения в терминах распределения людей по группам. Это помогает индивиду структурировать причинное понимание своего социального окружения» (2, с. 33).

Г. Тэджфел экспериментально доказал, что социальная категоризация оказывает большое влияние на восприятие и оценку человеком других людей. Процесс социальной категоризации стал рассматриваться как фундаментальный процесс в когнитивном подходе социальной психологии. Было установлено, что основной способ категоризации других людей заключается в том, что человек определяет, похожи ли они на него или не похожи, то есть разделяет людей на группы «мы» и «они». Проводить социальную категоризацию возможно практически на основе любой черты личности, однако чаще всего используются самые характерные: расовая и этническая принадлежность, пол, возраст. Это базовая, или примитивная, категоризация, которая осуществляется автоматически, без какого-либо сознательного усилия или намерения.

Используется множество признаков категоризации человека (например, его профессия, цвет волос, стиль одежды), однако то, какой именно признак будет выбран в каждом конкретном случае, зависит от социального контекста, системы отношений, мотивации человека. Считается, что когда человек сталкивается с множественными признаками для социальной категоризации, он обычно концентрирует свое внимание на базовых категориях и игнорирует информацию, которая предоставляет основание для размышления о других категориях. Эта особенность была доказана в следующем эксперименте.

Эксперимент «Китайская женщина» был проведен в 1995 г. К. Макреем и Г. Боденхаузенем (К. Macrae, Н. Bodenhausen). Цель: изучить, на основании каких параметров люди будут категоризовать китайскую женщину, показанную им в небольшом видеоролике. Процедура: первой группе испытуемых показывали женщину в контексте, акцентирующем ее национальную принадлежность (она ела палочками). Вторая группа испытуемых посмотрела видеоролик, где

эта женщина делала макияж. Результаты: испытуемые первой группы описывали женщину, прежде всего, словами, связанными со стереотипом человека китайской национальности, то есть категоризовали ее по признаку этнической и культурной принадлежности; испытуемые второй группы описывали ее с точки зрения тендерной принадлежности. Таким образом, была доказана роль социального контекста (ситуации) в процессе социальной категоризации (127, с. 40).

В теории самокатегоризации, разработанной Дж. Тернером в 1987 г., утверждается, что человек рассматривает себя как представителя социальной категории (расы, нации, этнической, религиозной или любой другой группы). В процессе межгруппового взаимодействия он начинает более ясно осознавать определенные социальные категории. Например, общение представителей двух разных этносов приводит к более четкой, рельефнее осознаваемой этнической идентичности. Общение приверженцев разных религий обостряет религиозные чувства и интерес к своей и чужой религии. Эффект отчетливости осознания социальной категории способствует восприятию чужой группы как более гомогенной. Тернер полагал, что самокатегоризация тесно связана с самоидентичностью, и когда они актуализируются, тогда любая информация о нашем «Я», получаемая в процессе взаимодействия, имеет аффективные и мотивационные последствия (127, с. 26).

Согласно этой теории, если поиски социальной идентичности для членов группы становятся значимыми, повышается и согласованность их представлений о ней, поскольку: 1) усиливается воспринимаемая гомогенность своей группы; 2) активизируются ожидания взаимного согласия ее членов; 3) предпринимаются попытки достичь консенсуса посредством взаимного влияния (54, с. 80).

Самый древний способ социальной категоризации основан на дихотомическом делении людей на две группы. Люди, ориентируясь на неосознанное социально-психологическое чувство, делят окружающих на «своих» и «чужих». Уже древние греки впервые в научной литературе классифицировали всех людей по этому признаку. В древнегреческом языке даже существовали специальные лингвистические категории для обозначения такой дихотомии. Свою группу, свой народ греки называли словом «демос», а словом «этнос»

– варваров, чужих, непохожих на них людей. Европейская наука складывалась, опираясь на философию и терминологию античности. На основе древнегреческих лингвистических корней появились слова «демография», изучающая народонаселение своей и других стран, и «этнография», изучающая быт и культуру различных народов. Европейская этнография развивалась, собирая знания о неевропейских народах. Лишь потом, по мере становления науки, пришло осознание необходимости изучать и свой народ.

В российской науке идею социально-психологического дихотомического деления общностей разрабатывал Б. Ф. Поршнев. Он изучал социально-психологический процесс исторического формирования и развития общностей. Отношение «мы – они» является универсальным принципом психического оформления любых общностей. Впервые такое психологическое деление людей возникло в первобытном обществе. ««Мы», – подчеркивал Б. Ф. Поршнев, – это всегда люди в прямом смысле слова, то есть люди вообще, тогда как «они» – это не совсем люди. Самоназвание множества племен и народов в переводе означает просто «люди». Но осознание «мы» всегда достигается лишь через противопоставление, через антитезу. «Мы» – это те, которые не «они», – это истинные люди» (146, с. 36). Б. Ф. Поршнев считал, что осознание «они» первичнее, чем осознание «мы». Для того чтобы появилось субъективное «мы», требовалось повстречаться и обособиться от каких-то «они». Первым актом надо считать возникновение в голове индивида представления о «них». «Они» на первых этапах взаимодействия куда конкретнее, реальнее, несут с собой те или иные определенные свойства – бедствия от вторжения «их» орд могут быть катастрофическими, непонимание ими человеческой речи создает непреодолимый барьер для общения. «Они» могут персонифицироваться в образе вождя или в образе несметного полчища врагов, победить которых у «мы» нет сил.

Б. Ф. Поршнев пришел к выводу, что главной, чисто социально-психологической характеристикой группы является наличие так называемого «мы-чувства», которое выражает потребность дифференцировать одну общность от другой и представляет собой своеобразный индикатор осознания принадлежности к данной общности.

Чем дальше уходила история от первобытных времен, тем больше изменялось соотношение значимости «они» и «мы». Многообразные общности стали ощущаться по противопоставлению не каким-то конкретным «они», а по противопоставлению просто всем, которые не «мы». Прошли тысячелетия, прежде чем у людей пробудилась мысль, что «мы» совпадает со всем человечеством, живущим на Земле. Вся история человечества – это постоянный поиск «своих» и «чужих» в окружающем мире. Возникшее противопоставление очень устойчиво. Оно появилось в реальном социальном мире и существует в нем до сих пор, переносится на мир воображаемый, идеальный. «Возникает социально-психологическая загадка, – отмечает Б. Ф. Поршнев, – если всякая общность, всякое «мы» осознает себя и конституируется через сопоставление с каким-то «они», то кто же «они» по отношению к рождающейся сверхобщности – человечеству?» (146, с. 34—82).

Психологическая потребность людей иметь себе противоположность не ослабевает в ходе исторического развития. Человечество, осознав свое единство, свою общность, тут же придумывает себе противников в виде таинственных и порой злонамеренных инопланетян, бороздящих наше околоземное пространство на НЛО, непонятных для нас, скрывающих свою сущность.

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

16.1.4. Ингруппы и аутгруппы

Американские психологи определяют группу через понятие «мы». Так, например, Д. Майерс пишет: «Группа – это два или более лица, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как «мы»» (99, с. 674). В

западной социально-психологической литературе сложилось деление на ингруппу и аутгруппу.

Ингруппа – это группа, к которой человек себя относит, с членами которой он себя идентифицирует таким образом, что расценивает членов группы как «мы».

Аутгруппа – это группа, к которой человек не принадлежит или считает, что не принадлежит, для которой он подбирает символическое значение «немы».

В современном обществе между людьми существует множество связей, но чувство ингруппы («мы»), поиск ее членов среди других людей остаются очень актуальными для каждого человека. Понятия ингруппы и аутгруппы важны потому, что идентификация каждой личности с группой существенно влияет на самопредставление и поведение. От членов ингруппы мы вправе ожидать признания, лояльности, взаимопомощи. Ожидаемое от представителей аутгруппы поведение при встрече зависит от вида этой группы. От одних мы ждем враждебности, от других – более или менее дружеского отношения, от третьих – равнодушия и индифферентности.

Г. Тэджфел и его коллеги в начале 70-х гг. провели серию экспериментов с целью показать, что простое, чисто номинальное разделение людей на группы может порождать внутригрупповой фаворитизм и дискриминацию по отношению к членам других групп даже при отсутствии сколько-нибудь тесных отношений между членами одной группы. Исследователи исходили из гипотезы, что люди склонны видеть мир сквозь призму дихотомии «мы – они», полагая при этом, что «мы» в чем-то лучше, чем «они».

Исследования Г. Тэджфела, по мнению В. С. Агеева, интересны тщательным исключением из экспериментальной ситуации всех возможных факторов, которые обычно называются в качестве причин межгрупповой дискриминации. Исключались такие факторы, как межличностное взаимодействие, конфликты целей и интересов, предыдущая враждебность или предвзятость, связь между действиями в пользу собственной группы и личными материальными интересами испытуемых. Единственное, что оставалось неизменным, – это факт группового членства, но и оно было предельно незначимым, эфемерным, «минимальным». Таким образом, с точки зрения Тэджфела, «группа – это совокупность индивидов, которые

воспринимают себя как членов одной и той же социальной категории, разделяют эмоциональные последствия этого самоопределения и достигают некоторой степени согласованности в оценке группы и их членства в ней» (2, с. 21—23).

Отечественный психолог И. Р. Сушков считает, что «категоризация по жестким дихотомиям характерна для первых этапов развития общности. Первые общественные группы проводят жесткие неспецифические границы, внутри которых разрешен социальный обмен, а вне границ полностью запрещен. Поэтому восприятие тех, кто «они», сопровождается чувством тревоги и поляризацией отношений. «Они» не могут быть такими, как «мы»» (178, с. 255).

Эксперимент Сушкова. Автор провел небольшое эмпирическое исследование и попросил 50 человек с высшим гуманитарным образованием, как людей с достаточно высоким уровнем культуры социального общения, создать три словесных портрета: «я – это», «мы – это» и «они – это». В результате получилось описание совершенно полярных общностей. В портрете «мы» встречается около 20 % характеристик из портрета «я» и практически не встречаются характеристики из портрета «они». В «мы» наиболее часто упоминаются родственники, друзья, коллеги, люди одной и той же национальности. Люди из общности «мы» обладают положительными социально-психологическими качествами, такими как доброта, ум, веселость, мечтательность, порядочность, трудолюбие. «Они» редко идентифицируются по профессиональным признакам и имеют другие или совершенно противоположные характеристики по сравнению с «мы». Глупость, злость, уныние, животные, африканцы, американцы, алкоголики – вот их основные характеристики. «Социальная природа заставляет групповых субъектов, – пишет И. Р. Сушков, – принимать как данность общедифференцирующие процессы, толкающие их к необходимости категоризации и оформлению в самостоятельные элементы социальной системы. В основе такой категоризации лежит простое противопоставление своей общности и всех остальных по дихотомическому принципу: «мы» – «не мы»» (178, с. 255—256).

Деление на «своих» и «чужих» является основополагающим принципом взаимоотношений любых социальных общностей. Так, например, Л. Н. Гумилев считал, что единство этноса складывается в результате неосознанного чувства своих и чужих. «Чужих узнают по

отличию от своих, а своих – по отличию от чужих». Процесс деления людей, в основе которого лежат социально-психологические феномены, Г. Тэджфел назвал процессом категоризации социальных групп и рассматривал его как минимальную парадигму социального (248, с. 274).

16.2. Этническое самосознание

Дихотомия социальных общностей является, по мысли французского антрополога Клода Леви-Стросса, универсальным свойством человеческого мышления. Как для мышления примитивного, так и для мышления современного человека характерно стремление к упорядочиванию предметов окружающего мира. Классифицируя людей, разделяя их на своих и чужих, человек строит гармоничные отношения со сложным социальным миром. Важность принципа дихотомии для восприятия и понимания окружающего мира подчеркивали многие исследователи. Однако в социальной психологии первоначально сложился несколько иной подход, связанный с поведением чужих, которые хотят или не хотят стать своими. Речь идет о введенном в начале XX в. понятии «аттитюд», о котором мы рассказывали в главе 7. Позднее аттитюды становятся центральным понятием в американской социальной психологии. Они охватывают самый сложный и многоаспектный класс явлений, но первые исследования в этой области были посвящены в том числе и этническим проблемам. Сегодня, когда мы рассматриваем этническое самосознание, связанное с идентичностью и спецификой социального познания, мы не можем обойти стороной этнические установки, или этнические аттитюды, и этнические стереотипы.

16.2.1. Этнические установки

Впервые категория аттитюда в социальной психологии была использована в книге У. Томаса и Ф. Знанецкого «Польский крестьянин в Европе и Америке» (1918). В этом первом исследовании, посвященном адаптации эмигрантов в США, авторы изучали процесс изменения установок в условиях эмиграции. Аттитюд, или установку, они определяли как «психологический процесс, рассматриваемый в отношениях к социальному миру и связанный с социальными ценностями» (210, с. 100). *Ценность* – это объективная (социальная) сторона установки. *Установка* же – субъективная (индивидуальная) сторона социальной ценности. Томас и Знанецкий впервые придали

понятию установки социально-психологическое значение: «Установка, или отношение (аттитюд), – это психологическое переживание индивидом ценности, значения, смысла социального объекта». В зависимости от содержания этого переживания человек определяет стратегию своего поведения и строит отношения с окружающими его людьми, принадлежащими к своей и чужой культуре.

Социальная установка призвана регулировать поведение человека в сложной социальной среде. Ученые изучают различные признаки и свойства социальных установок (аттитюдов). К отличительным признакам аттитюдов относятся:

- интенсивность положительного или отрицательного отношения к какому-либо социальному объекту (Л. Терстоун, 1928);

- латентность, то есть недоступность прямому наблюдению (У. Парк, 1931);

- возникновение на основе опыта (У. Парк, 1931).

В начале 30-х гг. XX в. ученые считали, что аттитюды напрямую регулируют поведение человека, однако это оказалось не совсем так. Особый интерес к феномену аттитюда возник после эксперимента Ла Пьера на наличие этнического предубеждения у владельцев ресторанов и гостиниц. *Парадокс* несоответствия между реальным поведением и установкой по отношению к объекту американские ученые объяснили сложной структурой аттитюда и влиянием ситуационного фактора. Именно ситуация является тем посредником, который определяет совпадение или несовпадение установок и поведения.

Проанализировав результаты почти всех исследований по проблеме соответствия вербального и невербального поведения, А. Уикер (A. Wicker) в 1969 г. пришел к выводу, что декларируемые установки мало связаны с невербальным поведением. По данным исследований, один и тот же индивид может уступать или не уступать актуальному ситуационному и групповому давлению. И это скорее правило, чем исключение, иначе в поведении человека не было бы определенной, хотя и не всегда устойчивой последовательности.

16.2.2. Структура этнических диспозиций

Исходя из диспозиционной концепции В. А. Ядова, опишем структуру этнических диспозиций личности. Начнем с того, что

окружающая среда, в которой живет этническая общность, включает в себя три основных вида условий:

1) географические условия (например, равнина или горы, пустыня или берег моря, степь или леса);

2) плотность окружения данной этнической общности другими этносами;

3) количественный состав этнической общности;

Предположим, что этническая общность имеет три уровня потребностей:

1) потребность в выживании и сохранении этнической культуры;

2) потребность в общении и взаимодействии с другими этносами;

3) потребность в создании социума.

Потребность первого уровня в сочетании с условиями окружающей среды создает элементарную этносоциальную установку членов этнической общности по отношению друг к другу, что формирует чувство «мы». Таким образом, складывается система отношений внутри этноса. Потребность второго уровня обуславливает возникновение более сложной этносоциальной установки и формирование дихотомии «мы – они». Потребность в создании своего социума (общества) и собственного независимого государства может быть удовлетворена при условии значительного количественного состава этнической общности, наличия сильной элиты и высокого уровня развития культуры. Актуализация установки на создание собственного социума в современном мире рассматривается как борьба народа за независимость и суверенитет. Реализация этой установки приводит этническую общность к иному качественному состоянию – утверждаются формы и способы самоуправления, появляется государство, социальные институты, законы, территориальный, политический, экономический суверенитет и пр. Создавая общество, общность формирует личность, дает толчок развитию социальных качеств и ценностей человека, оставляя как основу базовые этнические установки.

Как мы уже отмечали, этническое дано человеку в отношении, в частности в отношении к людям своей и других общностей. Воспитываясь в этнической среде, человек усваивает сложившиеся там ранее этносоциальные установки и стереотипы и руководствуется ими при взаимодействии со своими и чужими этносами. Оценивать

этнические установки как плохие или хорошие неправомерно. Они существуют в реальности длительное время и способствуют выживанию этносов в окружающем этническом и социальном мире.

Согласно гипотезе Л. Г. Почебут, существует четыре варианта неосознаваемых этнических установок:

1. Поведенческие реакции, дозволенные в своей, но не дозволенные в чужой этнической среде.

2. Поведенческие реакции, дозволенные и в своей и в чужой этнической среде.

3. Поведенческие реакции, не дозволенные ни в своей, ни в чужой этнической среде.

4. Поведенческие реакции, не дозволенные в своей, но дозволенные в чужой этнической среде. Примером может служить одна из этнических установок цыган: цыгане известны как конокрады, но в то же время цыганские законы строго запрещают красть лошадь у цыгана (151, с. 103—104).

Базовые неосознаваемые этнические установки создают предпосылки формирования более сложной диспозиционной системы. Так возникают стереотипы восприятия, с помощью которых люди судят о представителях других этнических групп и ориентируясь на которые вступают с ними в контакт.

16.3. Этнические стереотипы

Стереотипы служат способом определения, «маркировки» своих и чужих. В науку термин «социальный стереотип» ввел Уолтер Липпман (W. Lippman) в 1922 г. в книге «Общественное мнение».

Социальный стереотип – это упорядоченная, схематично детерминированная культурой «картина мира» в голове человека.

У. Липпман называет две причины возникновения стереотипов:

– Экономия усилий при восприятии сложных социальных объектов. Обычно люди не стремятся реагировать каждый раз по-новому на происходящие события. Для восприятия и оценки окружающих они используют уже имеющиеся категории. Эти категории и понятия придают миру единообразию.

– Защита социальных ценностей. «Системы стереотипов, – пишет У. Липпман, – могут быть ядром наших личных традиций, защитой нашего положения в обществе. Модель стереотипов не нейтральна. Это не просто способ замены порядком великой, цветущей и шумной путаницы настоящего. Это не просто схематизация, это и то и другое и еще кое-что. Это гарантия нашего самоуважения. Это проекция на мир нашего собственного чувства, наших собственных ценностей, нашей собственной позиции и наших собственных прав. Поэтому стереотипы в высшей степени заряжены теми чувствами, с которыми они связаны. Неудивительно, что любое посягательство на стереотип представляется посягательством на основы мироздания» (210, с. 117).

16.3.1. Основные свойства стереотипов

Социальные стереотипы задают характеристики членов своих и чужих социальных групп. В науке выделяют пять основных свойств стереотипов.

1. *Согласованность, или социальный консенсус*, свидетельствующие о высоком уровне единства представлений среди членов стереотипизирующей группы. Так, по мнению Г. Тэджфела, социальными стереотипами можно считать лишь представления, разделяемые достаточно большим числом индивидов – членов социальной общности. В науке были выдвинуты две гипотезы, объясняющие причины согласованности стереотипов. Первая гипотеза предполагала, что стереотипы являются предубеждениями одной группы против другой. Соответственно консенсус внутри группы показывает ее предвзятое, необъективное отношение к другой группе.

Согласно второй гипотезе, консенсус возникает в результате недостатка личных контактов с представителями другой группы. Однако, как отмечает Т. Г. Стефаненко, «гипотеза предубеждения» и «гипотеза невежества» не получили подтверждения в эмпирических исследованиях. Было обнаружено, что люди имеют согласованные представления о группах, с которыми они находятся в тесном контакте и к которым испытывают симпатию (176, с. 287—288). Высокий уровень согласованности стереотипов, по ее мнению, можно объяснить с помощью теории самокатегоризации Дж. Тернера.

2. *Схематичность и упрощенность* стереотипов. Некоторые авторы оценивают стереотипизацию как низший и иррациональный когнитивный процесс. Однако в последнее время стереотипизация рассматривается как рациональная форма познания, как частный случай более универсального процесса категоризации. Стереотипы направлены на то, чтобы систематизировать изобилие и упростить сложность информации, ежедневно перерабатываемой человеком. Сторонники теории самокатегоризации утверждают, что стереотипизация необходима не только для того, чтобы экономить когнитивные ресурсы индивида, но и для того, чтобы отражать объективную реальность. Социальная реальность перенасыщена информацией, причем эта информация характеризуется неопределенностью и двусмысленностью. Следовательно, стереотипизация является достаточно эффективным способом переработки этой информации.

3. *Эмоционально-оценочная нагруженность* стереотипа. Под эмоциональным компонентом стереотипа понимается ряд предпочтений, настроений, оценок, эмоций, различных аффективных реакций, включая ненависть, симпатию – антипатию, страх и пр. Однако более значимым компонентом стереотипа признается когнитивная составляющая (воспринимаемые характеристики группы). А. И. Донцов и Т. Г. Стефаненко отмечают, что при формировании стереотипа когнитивные и аффективные составляющие взаимосвязаны. Однако при актуализации стереотипа они могут быть независимы друг от друга, поскольку информация о группах может поступать в сознание индивида двумя путями: а) с помощью представлений, основанных на эмоциях и оценках; б) с помощью представлений, основанных на знаниях, описаниях (54, с. 82—83).

4. *Устойчивость или даже ригидность.* Исследования показывают, что стереотипы достаточно стабильны, незначительно изменяются со временем. Однако при изменении отношений между группами или при поступлении новой информации их содержание и даже направленность (позитивная – негативная) могут изменяться. Этот процесс может произойти очень быстро (например, ухудшение стереотипов восприятия американцев в среде австралийцев во время войны в Персидском заливе). Но стереотипы могут меняться и постепенно (176, с. 287).

5. *Неточность* считается наиболее существенным свойством стереотипа. Неточность означает, что стереотип не соответствует объективной действительности либо классифицирует явления и объекты по вторичным несущественным признакам. Многие авторы обозначали стереотип как «традиционная бессмыслица», «прямая дезинформация», «совокупность мифических представлений», «неоправданные свержобобщения». В науке прочно утвердилась мысль о ложности стереотипа. Однако стереотип, являясь обобщенным, предельно схематизированным представлением о группе, естественно, не предоставляет нам информации о каждом конкретном представителе данной группы. Дифференциация представлений о группе является одним из способов устранения неточности стереотипов.

16.3.2. Гипотеза «зерно истины» в стереотипе

Феномен «неточности» или «истинности» стереотипов постоянно обсуждается в науке. У. Липпман считал, что «стереотип не обязательно ложен, иногда он может быть абсолютно правилен». Но в дальнейшем широкое распространение получила гипотеза, рассматривающая стереотип как «совокупность мифических признаков, приписываемых группам». Однако эта гипотеза об исключительно ложном характере стереотипа не получила подтверждения. В 1950 г. О. Клайнбергом (O. Klineberg) была выдвинута противоположная гипотеза, получившая название: «зерно истины» в стереотипе. Клайнберг утверждал, что общий объем истинных знаний в стереотипе превышает объем ложных. В исследованиях было доказано, что социальные стереотипы не сводятся к совокупности мифических представлений. В них сформирован образ социального объекта, а не просто мнение о нем, не подкрепленное

никакими объективными характеристиками, всецело зависящее от субъективного желания индивида.

Выделяются следующие признаки истинности стереотипа:

– единодушное мнение представителей двух групп относительно черт третьей группы;

– глубокие и длительные контакты между группами, приводящие к более высокому удельному весу реальных черт во взаимных стереотипах;

– согласованность между самовосприятием группы и ее восприятием со стороны другой группы;

– свойства, приписываемые другим группам, косвенным образом отражают особенности самой группы, так механизм формирования стереотипов осуществляется с помощью сравнения своей группы с другими;

– характер взаимоотношений между группами: сотрудничество или соперничество, доминирование или подчинение. В случае конфликта между группами возникает феномен «зеркального образа», то есть резкая поляризация представлений друг о друге. Члены двух конфликтующих групп приписывают положительные черты исключительно себе, а отрицательные черты и пороки – соперникам (176, с. 290).

16.3.3. Теория стереотипизации

Г. Тэджфел выдвинул шесть положений, описывающих феномен стереотипизации.

1. Людям психологически легче характеризовать большие социальные группы недифференцированными, грубыми и пристрастными признаками.

2. В течение длительного времени стереотипизация сохраняет стабильность.

3. На трансформацию стереотипа могут повлиять изменения социальной, политической и экономической сфер жизни, однако трансформация наступает не всегда и очень отсрочена во времени.

4. Социальная напряженность и конфликты между группами приводят к тому, что стереотипы ужесточаются, заостряются и начинают играть доминирующую роль в реальном поведении людей, вплоть до откровенной враждебности.

5. При отсутствии явной враждебности между группами стереотипы редко проявляются на поведенческом уровне; в условиях напряженных и конфликтных отношений стереотипы становятся определяющими детерминантами поведения и слабо поддаются управлению, коррекции, изменению.

6. Стереотипы усваиваются в раннем детстве в качестве «чувственной картины мира»; дети используют стереотипы задолго до возникновения ясных представлений о разных группах (143, с. 93).

Содержание стереотипа определяют следующие факторы:

– характеристики стереотипизирующей группы: а) специфика ее этнической психологии; б) система ценностей, закрепленная в культуре и обыденном сознании; в) ее общественно-историческое развитие;

– взаимоотношения между стереотипизирующей и стереотипизируемой группами на данный момент: а) история их взаимоотношений; б) символическо-ценностное выражение взаимоотношений; в) социально-политические и экономические условия взаимоотношений;

– длительность и глубина контактов между представителями групп. Условиями оптимальной организации контакта являются: а) признание безусловного равенства сторон; б) наличие обстановки открытости и доверия; в) принятие общих, значимых для обеих сторон целей; г) уважение традиционных норм, ценностей, правил поведения, образа жизни друг друга (143, с. 94).

Т. Г. Стефаненко считает, что необходимо делать четкое различие между стереотипами как социальным явлением (обобщенным образом социальной группы) и стереотипизацией как психологическим процессом. Стереотипизация – это рациональная форма познания, частный случай процесса категоризации. Но стереотипизация не тождественна категоризации. Во-первых, люди могут идентифицировать другого человека как члена конкретной категории на основе объективных свойств, но не приписывать ему никаких стереотипных качеств. Во-вторых, стереотипизация отличается от категоризации воздействием на нее отношений между группами. Т. Г. Стефаненко выделяет психологические, социально-психологические и социальные функции стереотипизации.

Психологические функции стереотипизации: а) упрощение и систематизация обширной и сложной информации, получаемой человеком из окружающей среды;

б) средство постижения социального значения информации.

Социально-психологические функции стереотипизации: а) межгрупповая дифференциация, чаще всего оценочная в пользу своей группы; б) поддержание позитивной групповой идентичности.

Социальные функции стереотипизации: а) объяснение существующих отношений между группами; б) оправдание существующих межгрупповых отношений;

в) сохранение существующих отношений (176, с. 282—284).

16.3.4. Классификации стереотипов

Существует несколько критериев классификации стереотипов. Соответственно им выделяют:

1. *Ауто- и гетеростереотипы*. Аутостереотипы создаются в отношении собственной группы, а гетеростереотипы – в отношении чужой группы. Критерием классификации служит объект, на который направлены стереотипы, – своя или чужая группа.

2. *Открыто высказываемые и скрытые, завуалированные стереотипы*. Люди могут открыто использовать стереотипные фразы и говорить о своем отношении к другим группам, но могут и скрывать свои оценки, не показывая явно своего истинного отношения. Критерием классификации служит открытость или скрытность стереотипного отношения.

3. *Культурные и индивидуальные стереотипы*. Культурные стереотипы – это всеми принимаемые и общие для всех представителей данной культуры паттерны убеждений и представлений. Индивидуальные стереотипы – это представления и убеждения отдельного индивида относительно тех или иных характеристик определенной группы людей. Таким образом, степень общности стереотипов также служит критерием для их классификации.

4. *Стереотипы восприятия, поведения и интерпретации поведения*. Стереотипы восприятия свидетельствуют о представлениях людей о своей и чужой этнической общности и проявляются в наборе характеристик и черт личности. Стереотипы поведения связаны с нормами, правилами, обычаями, свойственными данной этнической

общности. Нарушение стереотипов поведения может караться членами общности: от легкого осуждения до остракизма и изгнания. Стереотипы интерпретации поведения основываются на процессах каузальной атрибуции, могут быть верными или ошибочными.

5. *Позитивные и негативные стереотипы* выделяются на основании такого критерия, как направленность. Поскольку стереотипы – это обобщенные представления о группах людей, об их основополагающих психологических характеристиках, постольку эти представления могут быть как позитивными, так и негативными, иметь большую положительную или отрицательную эмоциональную насыщенность. Примеры позитивных стереотипов: азиаты трудолюбивы; немцы энергичны, обладают научным складом ума. Примеры негативных стереотипов: турки жестоки; американцы агрессивны и пр.

Исследования показывают, что стереотип не обязательно несет в себе отрицательный эмоциональный заряд. Американская исследовательница С. Фиск (S. Fiske) выделяет четыре вида стереотипа:

– «*стереотип презрения*» возникает по отношению к представителям низкостатусных и некомпетентных чужих групп, расцениваемых также как «холодные»;

– «*стереотип восхищения*» формируется в отношении своих групп, членством в которых человек гордится, группам приписывается компетентность, высокий статус и «теплота»;

– «*стереотип зависти*» характеризует отношение к представителям высокостатусных, компетентных, но «холодных» групп;

– «*стереотип патернализма*» проявляется в отношении низкостатусных, некомпетентных, но «теплых» групп. Таким образом, «чужих» любят за ощущение безопасности, порожденное сознанием собственной силы, а своих любят за поддержку или за надежду ее обеспечения в случае возникновения кризисных, экстремальных ситуаций (54, с. 83).

6. *Социотипы и стереотипы*. Поскольку стереотипы могут быть как верными, так и полностью ошибочными, то стереотипы, основанные на фактах и наблюдении за поведением людей, называют социотипами. Таким образом, критерием для классификации служит

верность, адекватность характеристики (социотип) и ошибочность, неадекватность характеристики (стереотип).

Стереотипы восприятия изучались во множестве исследований. Одно из первых исследований было проведено Д. Кацем и К. Брейли (D. Katz, K. Braly) в 1933 г. Они предложили студентам Принстонского университета перечень прилагательных и просили выбрать те из них, которые, на их взгляд, являются показательными для десяти различных этнических групп. Результаты исследования показали наличие позитивных и негативных стереотипов восприятия в описании каждой из предложенных групп. Подобное исследование было повторено в 1951 г. Были обнаружены изменения в восприятии этнических групп, произошедшие за эти годы (104, с. 81).

Исследование этнических стереотипов в России провела З. В. Сикевич в 1997 г. Респондентам было предложено назвать произвольное число качеств, наиболее типичных для немцев, французов, американцев и чеченцев. Время работы ограничивалось 15 минутами, что предполагало фиксацию модального ассоциативного ряда. Большинство участников опроса не имели личных контактов с представителями «оцениваемых» народов, поэтому их гетеростереотипы носили культурный характер. Выяснились также автостереотипы русского народа. В исследовании подтвердилась гипотеза о том, что этническая идентификация строится на сравнении: фиксировались преимущественно те черты, которые для русских не являются модальными. Результаты представлены в табл. 15.1.

Таблица 15.1. Десять модальных стереотипов восприятия в порядке предпочтительности.

Русский	Чеченец	Француз	Немец	Американец
добрый	злой	любовообильный	аккуратный	патриот
терпеливый	агрессивный	жизнелюб	пунктуальный	деловой
гостеприимный	религиозный	веселый	педант	свободолюбивый
трудолюбивый	жестокий	элегантный	расчетливый	расчетливый
ленивый	мстительный	общительный	трудолюбивый	практичный
дружелюбный	гордый	изысканный	умный	целеустремленный
широта души	националист	утонченный	экономный	трудолюбивый
патриот	вспыльчивый	модный	бережливый	общительный
доверчивый	злопамятный	улыбчивый	точный	веселый
открытый	воинственный	любитель прекрасного	чистоплотный	раскованный

Анализ таблицы показывает, что в ситуации межэтнического конфликта (военные действия в Чеченской республике в 1997 г.) автостереотип (черты русских) отличался доминированием позитивных характеристик, а гетеростереотип чеченцев, напротив, доминированием негативных. Эти данные подтверждают теоретические положения теории стереотипов. Предпочтение своей группы часто проявляется в форме этноцентризма (166, с. 121).

16.4. Этноцентризм

Термин «этноцентризм» предложил Уильям Самнер в своей книге «Народные обычаи» в 1906 г., в которой научно обосновал деление окружающих людей на «своих» и «чужих». Он разработал понятия «мы-группа» (ингруппа) и «они-группа» (аутгруппа), которые стали широко применяться в социальных науках. Первоначально У. Самнер изучал природу и происхождение норм и обычаев в группах. По его утверждению, каждая группа имеет свои обычаи и вырабатывает свои нормы поведения, чем и объясняются различия между группами. Взаимоотношения в «мы-группе» строятся на основе согласия. Принадлежность к «мы-группе» определяет этноцентрические воззрения на мир. Самнеру принадлежит также идея этноцентризма и его влияния на взаимоотношения между группами.

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

Взаимоотношения между «мы-группой» и «они-группой» строятся на основе этноцентризма в каждой из них и проявляются как враждебность и недоверие. Формы выражения этноцентризма бывают разными: от идеи исторической миссии и избранности собственного народа до чувства попраемого национального достоинства, от патриотизма до шовинизма.

Этноцентризм стал одним из фундаментальных понятий, объясняющих межгрупповые отношения. Он является нормальным результатом усвоения обычаев общества и культуры в повседневной жизни, хотя часто используется в негативном смысле как неспособность подходить к другим людям в иной манере, нежели та, которая продиктована собственной культурной средой человека. Д. Мацумото (D. Matsumoto) дает следующее определение: «Этноцентризм – это тенденция оценивать мир с помощью собственных культурных фильтров» (104, с. 75). Этноцентризм означает тенденцию судить людей, принадлежащих к другим группам и обществам или ведущих иной образ жизни, по собственной культуре, часто рассматривая аутгруппы как нижестоящие.

Этноцентризм проявляется в следующих психологических феноменах:

1. Социализация человека и приобщение его к культуре. Культура объединяет множество правил, регулирующих и контролирующих поведение. Люди усваивают эти правила в процессе социализации.

2. Экспектация (ожидания) относительно восприятия других людей, интерпретация их поведения, суждения об этом поведении. Люди считают, что усвоенные ими правила, по которым их воспитали и которые верны для них, должны быть также верными и для других людей, принадлежащих к одному культурному полю.

3. Эмоциональные реакции. Людям свойственны эмоциональные реакции, связанные с ожиданиями и суждениями, которые могут варьироваться от удовольствия до возмущения, враждебности и фрустрации (104, с. 75—76).

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

сохранению идентичности ее членов, актуализируется в условиях межгруппового конфликта, угрозы целостности ингруппы. Этноцентризм как форма социального контроля способствует оправданию дискриминационных действий в отношении отверженных и представляющих угрозу аутгрупп. Этноцентризм наиболее ярко проявляется в ситуации внешней угрозы, например терроризма.

Антропологические исследования примитивных сообществ показали, что еще на заре человеческой истории люди демонстрировали предпочтение собственного племени, не рассматривая враждебность по отношению к другим племенам и даже убийство их членов как преступление. Этноцентризм выразился в обязательстве кровной мести как примитивного понятия о справедливости и законности действий членов своей группы. Отношениям, построенным на этноцентризме, были свойственны высокая степень внутригрупповой сплоченности, солидарности, тотальное почтение к групповым ценностям, презрение к верованиям и обычаям других групп. Замечено, что чем ближе живут соседние народы, тем выше градус этноцентристской враждебности. Этноцентризм провозглашает абсолютное превосходство той социальной группы, к которой принадлежит человек. У. Самнер ввел строгое **правило: этноцентризм сопровождается подозрительностью и предубеждениями в отношении других групп и их членов.**

16.4.1. Теория авторитарной личности Э. Фромма

Под определение этноцентризма подпадает идеология фашизма, которая в центр своих воззрений поставила превосходство арийской расы над другими расами, а в центр всех аутгрупп – представителей еврейской нации. Фашизм в Германии сопровождался небывалым геноцидом славянских народов и евреев. В 1941 г. Эрих Фромм в книге «Бегство от свободы» ввел понятие авторитарной личности и определил его как особый тип социального характера, составляющего психологическую базу фашизма. Наиболее важным элементом структуры авторитарного характера он назвал «особое отношение к власти». Авторитарной личности, по его мнению, свойственны следующие черты:

- выраженная зависимость от внешних сил (других людей, организаций, природы);
- перекладывание ответственности за результаты своих поступков на эти «силы»;
- восхищение властью и желание подчиняться;
- любовь к сильному и ненависть к слабому (бессильные люди или организации вызывают презрение);
- деление людей на обладающих и не обладающих властью, на высших и низших;
- ограниченность, враждебность, скупость, узость взглядов, подозрительность;
- чувство превосходства над другими;
- ненависть к незнакомцам и завистливое любопытство по отношению к знакомым.

16.4.2. Теория авторитарной личности Т. Адорно

В 50-х гг. XX в. европейский философ и социолог Теодор Адорно разработал концепцию авторитарной личности и обнаружил тесную связь этноцентризма и авторитаризма. Он написал книгу «Исследование авторитарной личности», в которой описал черты личности современного человека, предрасположенного к враждебности по отношению к расовым, этническим, религиозным и другим группам. Он открыл новый «антропологический тип» человека, возникший в XX в., – авторитарный тип личности. Устойчивой характерологической чертой авторитарной личности является этноцентризм, который ребенок усваивает в процессе

воспитания в авторитарной семье, когда любой случай непослушания жестко подавляется властным отцом. Процесс подчинения и идентификация со строгим отцом в детстве продолжается и во взрослом возрасте и переносится на приверженность политическим убеждениям консервативного и фашистского плана, на стремление подчиняться авторитарным лидерам, на враждебное отношение к группам меньшинств.

Т. Адорно указывал, что этноцентризм связан с противопоставлением «своих» и «чужих». Враждебные установки и негативные оценки всегда направлены на «чужих». Позитивные установки, носящие не критический характер, ориентированы на «своих». В этноцентричной картине мира «чужие» всегда ниже «своих» по всем возможным критериям: общечеловеческим, социальным, моральным, профессиональным, личностным.

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

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

- считать происходящее в своей культуре естественным и правильным, а происходящее в других культурах – неестественным и неправильным;
- рассматривать обычаи своей группы как универсальные: «что хорошо для нас, то хорошо и для других»;
- воспринимать нормы и ценности своей группы как безусловно верные;
- оказывать при необходимости всестороннюю помощь членам своей группы;
- действовать в интересах своей группы;
- гордиться своей группой;
- чувствовать неприязнь по отношению к членам других групп.

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

16.4.3. Теория догматической личности М. Рокича

Более поздние исследования, проведенные на основе терминологии и шкал Т. Адорно, показали, что для людей, которых можно охарактеризовать как «этноцентричных», характерна слабая способность находить и придумывать новые творческие решения логических задач. Милтон Рокич (M. Roskeach) предположил, что это связано с *общей ментальной ригидностью*, которая затрагивает не только поле когнитивных операций, но также и поле оценочных суждений. Таким образом, Рокич вывел решение проблемы на новый уровень, выйдя за пределы идеологической проблематики (национализм, расовая идеология, антисемитизм, политический консерватизм).

М. Рокич связывает этноцентризм с более широкой моделью поведения. Более того, на основании своих исследований в США он приходит к мысли, что испытуемые, стоящие на крайних или экстремистских позициях, ведут себя сходным образом и прибегают приблизительно к одинаковым способам обработки информации, а также имеют склонность навязывать свои взгляды с одинаковой яростью или одинаковым фанатизмом (48, с. 348).

На основании этих исследований (1954,1960) Рокич ввел понятие «догматизм». По его мнению, при расшифровке своего социального пространства человек использует не только рациональный анализ, но и некую ментальную структуру, названную им *belief-disbelief-system* (*система доверие-недоверие*). Рокич обнаружил взаимодействие двух гетерогенных ментальных подсистем: одна из них – это убеждения, которые человек принимает; другая подсистема включает то, чему он не доверяет. Из опыта социального взаимодействия человек знает, что существуют люди, которые разделяют иные убеждения, чем он. Структура *belief-disbelief-system* как отдельного человека, так и всей его ингруппы может изменяться в пределах континуума – от замкнутой (догматической) к открытой (недогматической) системе (48, с. 349). Эффективность действия этой ментальной структуры выражается в

переходе от догматизма к недогматическому мышлению, то есть осознанию человеком того, что существуют люди с отличными убеждениями, чем те, в которые он сам верит.

Это положение теории М. Рокича может быть легко проиллюстрировано многочисленными примерами сегодняшней социально-политической жизни Украины – например, отношение догматически настроенной части населения к голодомору или сталинским репрессиям. Люди, занимающие крайние позиции, не просто ставят под сомнения исторические события, но и отрицают сам их факт, считая их преувеличением или даже пропагандистским измышлением. Эти же люди утверждают, что отравление президента В. Ющенко произошло вследствие неудачной косметической операции.

16.4.4. Виды этноцентризма

В 80-е гг. американский психолог Мацумото предложил различать два вида этноцентризма: гибкий и негибкий. *Гибкий* этноцентризм люди могут контролировать, хотя бы непродолжительное время, поскольку он поддается влиянию логики и аргументации. *Негибкий* этноцентризм характеризуется невосприимчивостью к логическим аргументам. В случае негибкого этноцентризма человек не способен взглянуть на поведение других людей с их точки зрения, объективно оценивать существующие факты и приводимые доказательства. Этноцентризм используется определенными социальными группами для разжигания национализма, шовинизма, агрессивности в отношении других групп. Он частично ответствен за возникновение ксенофобии, экстремизма, терроризма. В этом случае он принимает форму *воинственного* этноцентризма, который выражается в ненависти, недоверии, страхе и обвинении других групп за собственные неудачи. Воинственный этноцентризм используется в реакционных доктринах, санкционирующих захват и угнетение других народов, отмечает Т. Г. Стефаненко.

Лучшим индикатором того, какой тип этноцентризма присущ человеку служат фактические интерпретации последнего поведения окружающих. Человек, который интерпретирует поведение представителей другой культуры исключительно с собственной точки зрения, позволяя себе такие оценки как: «Они ужасны!», «Вот почему люди их ненавидят!», реагирует негибко. Тот же, кто интерпретирует

поведение других с позиций гибкого этноцентризма, скорее всего, скажет: «Не нам судить, что хорошо, а что плохо» (104, с. 78).

На основе этноцентризма и этнических стереотипов формируются предубеждения, предрассудки и дискриминация.

16.5. Этнические предубеждения, предрассудки, дискриминация

Этнические предубеждения возникают в результате этноцентризма и ошибок каузальной атрибуции. Теории каузальной атрибуции пытаются объяснить, каким образом люди интерпретируют причины поведения других людей в условиях недостаточной информации об этих причинах. Тогда люди прибегают к атрибуции (приписыванию) причин. Социально-психологические исследования обнаружили, что люди нетерпимы (интолерантны) к дефициту или отсутствию информации. Если налицо дефицит информации, носящей социальный характер, то есть информации о событиях жизни, политической ситуации в стране и пр., тогда возникают слухи, толки, пересуды. Таким образом осуществляется своеобразное добавление информации, сопровождающееся, естественно, ее искажением. При дефиците информации, имеющей личностный характер, то есть связанной с особенностями личности и ее поведением, возникает психологический феномен, получивший название «каузальная атрибуция». Людям не свойственно открыто объяснять друг другу причины и мотивы своих поступков. В процессе построения взаимоотношений имплицитно подразумевается, что люди, принадлежащие к одной культуре, к одному этносу, подсознательно понимают и адекватно интерпретируют мотивы поведения друг друга. С большой долей вероятности можно утверждать, что это так и есть. Принадлежность к этносу определяется бессознательным чувством, отличающим «своих» от «чужих». Мы понимаем «своих» на основании не только вербального, но и невербального поведения (позы, характерные жесты, движения). В результате отсутствия или недостатка информации возникает проблема: как объяснить причины поведения человека, его цели, намерения, экспектации? К ошибочной интерпретации поведения приводит нетерпимость к неопределенности информации о причинах поведения. В основе ошибок каузальной атрибуции лежит интолерантность к недостатку информации. Человек стремится восполнить этот пробел, поскольку испытывает потребность предсказать дальнейшие действия другого человека. Таким образом,

интолерантность к недостатку информации приводит к каузальной атрибуции, то есть попыткам индивида самостоятельно объяснить поведение другого индивида.

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

- 1) приписывание причин поведения другого человека;
- 2) приписывание личностных черт, мотивов и потребностей;
- 3) самоатрибуция, то есть приписывание самому себе определенных черт личности и интерпретация собственного поведения (6, с. 71).

Фундаментальная ошибка атрибуции – это склонность интерпретировать поведение человека с точки зрения диспозиционных, а не ситуационных факторов. Существует множество психологических объяснений распространенности фундаментальной ошибки атрибуции. Например, Хайдер считал, что «причинную единицу» всегда образуют «деятель и действие», однако «деятель» всегда «более выпукл», более интересен для собеседника, чем его действия. Поэтому приоритет отдается диспозициям и качествам личности «деятели», а не его действиям.

Фундаментальная ошибка атрибуции имеет явные кросс-культурные различия. Глубокие объяснения этого феномена можно получить при анализе социальных норм, представленных в культуре. Так, в западной культуре доминирует идея о том, что успех человека обусловлен его внутренними личностными качествами, а не ситуацией или обстоятельствами, в которых он оказался. «Вся западная интеллектуальная и нравственная традиция обеспечивает поддержку объяснения поведения человека в терминах диспозиций» (6, с. 86). В восточных культурах больше внимания уделяется ситуационным факторам. Эти предположения нашли подтверждение в ряде экспериментов.

16.5.1. Культурная обусловленность каузальной атрибуции

Сравнению действия фундаментальной ошибки атрибуции в западных (индивидуалистических) культурах и восточных (коллективистских) культурах был посвящен эксперимент Дж.

Миллера (G. Miller). Объектом исследования были индийские дети, выросшие в Индии или в США. Метод исследования предполагал поиск и описание причин позитивного или негативного поступка. Исследование показало, что индийские дети, выросшие в США, давали в экспериментальной ситуации (при описании «хорошего» или «плохого» поступка своего знакомого) личностную атрибуцию, а дети, выросшие в Индии, – ситуационную. Особенно отчетливо это проявилось при описании негативного поступка: дети, выросшие в США, приписывали причину личности в 45 % случаев, а дети, выросшие в Индии – лишь в 15 % случаев (6, с. 86—87).

Ли Росс и Р. Нисбетт полагают, что, возможно, здесь дело не в том, что в Индии люди в большей степени подвержены обратному эффекту фундаментальной ошибки атрибуции (приоритет отдается ситуационным факторам по сравнению с диспозиционными), а в том, что «ситуационные факторы действительно оказывают большее влияние на поведение людей на Востоке, чем на Западе» (157, с. 302).

В начале 80-х гг. англичанин М. Хьюстон (M. Hewstone) и голландец И. Ясперс (I. Jaspers) сформулировали теорию социальной атрибуции. Социальная (групповая) каузальная атрибуция понимается ими как интерпретация поведения и результатов деятельности людей на основании их группового членства. Эта атрибуция является: 1) социальной по происхождению, так как возникает и развивается в результате социального взаимодействия индивидов или под влиянием социальной информации; 2) групповой с точки зрения объекта направленности – не на конкретного индивида, а на человека как на члена конкретной социальной группы; 3) групповой с точки зрения сходства членов социальной группы и различий между группами (176, с. 293).

Таким образом, существуют три типа атрибуций:

1. Диспозиционные (личностные) атрибуции объясняют поведение на основе личностных качеств.

2. Ситуационные атрибуции объясняют поведение влиянием ситуации, социальной среды.

3. Социальные или групповые атрибуции объясняют поведение с позиций группового членства.

Т. Петтигрю (T. Pettigrew) в 1979 г. ввел термин «предельная ошибка атрибуции», которым обозначил тенденцию формировать

диспозиционные атрибуции о целой группе. Таким образом, приписывание целым народам отрицательных качеств, например агрессивности, воинственности, нечестности, злых умыслов и пр., представляет собой предельную ошибку атрибуции – ultimate attribution error.

Итак, существует два типа ошибок атрибуции:

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

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

Предельная ошибка атрибуции приводит к формированию стереотипов. Именно под влиянием предельной ошибки атрибуции возникают стереотипы интерпретации поведения, которые находят отражение в таких негативных явлениях, как предубеждения, предрассудки и дискриминация.

16.5.2. Предубеждение, предрассудок и дискриминация

Мы предлагаем разделять понятия «предубеждение» и «предрассудок». Предубеждение представляет собой установку, сформировавшуюся по отношению к определенной социальной или этнической группе. Причем установка может быть осознанной или неосознанной. Предрассудок же – более сложное психическое образование. Кроме трех вышеперечисленных компонентов он включает оценочный компонент, то есть предполагает «рассуждение» об отношении к той или иной социальной группе, оценку свойств этой группы, неоправданное осуждение этой группы (негативный характер эмоций) или неоправданное восхищение группой (позитивный характер).

Предубеждение выражается в осторожном, подозрительном отношении, недоверии, отсутствии дружелюбия, открытости, избегании установления деловых контактов. Т. Нельсон (T. Nelson) считает, что предубеждение означает не только негативные эмоции, направленные на чужую группу, но и предпочтение, пристрастие по отношению к собственной группе (127, с. 78). В поведении человека предубеждение может быть заметно по большой социальной дистанции между партнерами по общению, закрытых позах,

доминантности, избеганию контакта глаз и прикосновений. Источником предубеждения, как правило, служит стереотип – обобщенное представление о ком-либо. Предвзятое отношение часто направлено на людей, отличающихся от большинства.

В латинском языке термины «предубеждение» и «предрассудок» обозначались одним словом, лингвистических и смысловых различий не существовало. Предрассудок проявляется в негативной оценке личности, поведения, норм и ценностей иной культуры. Человек с предрассудками открыто высказывает свое отрицательное отношение к людям, незаслуженно осуждает и порицает их.

Г. Олпорт в своей книге «Природа предрассудка» определял предрассудок как «антипатию (резко негативное чувство), основанную на ошибочной и жесткой генерализации. Предрассудок можно чувствовать и выражать. Он может быть направлен против группы в целом или против индивида, поскольку он является членом этой группы» (221). Предрассудок – это интенсивное негативное чувство, основанное на генерализации носителя предрассудка относительно группы, к которой принадлежит человек – объект, или мишень, предрассудка. Предрассудок является аффективным компонентом межгрупповой установки. Кроме того, наличие негативного предрассудка в отношении чужой группы определяется не столько по негативным чувствам, сколько по отсутствию позитивных. Существует две степени выраженности предрассудков: а) очевидные формы предрассудков, проявляющиеся в сильных негативных эмоциях; б) скрытые, завуалированные формы предрассудков, основанные на отсутствии позитивных чувств в отношении чужих групп (127, с. 25).

Предрассудок может основываться и на позитивной установке в пользу своей группы. В таком случае он рассматривается как *внутригрупповой фаворитизм*.

Т. Нельсон выделяет следующие особенности предрассудка:

- имеет место в отношениях между группами;
- включает оценку (позитивную или негативную) группы;
- является предвзятым восприятием группы;
- основывается на реальных или воображаемых характеристиках группы (127, с. 28).

Термин «дискриминация» произошел от латинского слова «discrimination» – различение. Дискриминация предполагает

ограничение или лишение прав определенной категории людей по признаку расовой или национальной принадлежности, по признаку пола, по религиозным или политическим убеждениям. Если предубеждения и предрассудки представляют собой стереотипы ложной интерпретации поведения, то дискриминация – это устойчивый стереотип поведения, основанный на предубеждениях и предрассудках.

Существует пять основных видов предрассудков и дискриминации.

1. Расизм – поведение, основанное на ложной теории о существовании «высших» и «низших» рас.

2. Шовинизм – крайняя форма национализма, пропаганда национальной исключительности, противопоставление интересов одной нации интересам остальных, национальное чванство, сознательное разжигание национальной вражды, поведение, проявляющееся в дискриминации других народов.

3. Сексизм – поведение, опирающееся на убеждение в превосходстве одного пола над другим (мужчин над женщинами или наоборот).

4. Гомофобия – иррациональный страх и негативные предубеждения по отношению к гомосексуалистам.

5. Эйджизм – возникновение предрассудков и дискриминации по отношению к возрастным группам, как правило, пожилым людям.

Источниками дискриминации являются представления о неравенстве людей и групп, страх быть отвергнутым меньшинством.

Д. Майерс описывает ситуацию, которая произошла в Иллинойсе в середине 90-х гг. Группа студентов-гомосексуалистов из университета объявила, что девизом одного весеннего дня будет: «Если ты – гей, надень сегодня голубые джинсы». Когда указанный день наступил, многие студенты, до того носившие джинсы, проснулись утром с твердым намерением надеть шорты или слаксы. Группа «геев» пришла к выводу: установки по отношению к гомосексуалистам таковы, что многие скорее откажутся от своей обычной одежды, чем позволят заподозрить себя в гомосексуальности (99, с. 434).

Д. Майерс отмечает, что хотя расовые предрассудки в США заметно снизились по сравнению с началом 1940-х гг., однако они все еще существуют как в явной, так и в скрытой форме. В других странах открытая этническая враждебность также встречается довольно часто:

периодически обостряются конфликты в бывшей Югославии между сербами, хорватами и косовскими албанцами. Перманентные конфликты делятся несколько десятилетий в Испании, Северной Ирландии, России.

Исследования показывают, что люди оценивают информацию в соответствии со своими предубеждениями. Так, в эксперименте Э. Джонса (E. Jones) и Р. Конлера (R. Konler), проведенного в конце 50-х гг. в США накануне повсеместного распространения десегрегации, было показано, что участники эксперимента запоминают правдоподобные аргументы, поддерживающие их позицию (за или против десегрегации), и неправдоподобные аргументы, защищающие противоположное мнение (12, с. 183).

Люди, как правило, не осознают своих предубеждений и предрассудков или не хотят признаваться в них. Так, в 1974 г. американские психологи Г. Бахр (G. Bahr) и Б. Чэдвик (B. Chadwick) опрашивали белых американцев, выясняя их отношение к индейцам. Практически все опрошенные заявили, что индейская культура должна стать частью общеамериканской культуры, но в то же время подавляющее большинство родителей отметили, что не приветствовали бы дружбу своих детей с индейскими детьми (71, с. 448).

16.5.3. Тендерные предрассудки

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

Например, в эксперименте, проведенном Ф. Голдбергом (P. Goldberg) в 1968 г., девушки-студентки колледжа должны были прочесть несколько научных статей и оценить, насколько компетентно они написаны и хорошим ли стилем. Одним студенткам дали статьи, подписанные мужскими именами, а другим – те же самые статьи, но подписанные женскими именами. Девушки оценивали статьи намного выше, когда видели, что автор – мужчина (12, с. 423). В данном случае отчетливо выступает исторически сложившийся признак подавления – самоуничижения, когда женщины с предубеждением относились к женщинам.

Целью эксперимента, описанного Д. Майерсом в 1983 г., было показать, что роль лидера в группе выполняют чаще мужчины. Исследователи предъявляли студентам фотографии «группы выпускников университета, работающих в одной команде над исследовательским проектом». Затем им предлагали высказать свои первые впечатления и ответить на вопрос, кто из этой команды внес наибольший интеллектуальный вклад в данный проект. В результате, когда группа на фотографии состояла только из мужчин, испытуемые выбирали того из них, кто сидел во главе стола. Когда группа была разнородной по полу, преимущественно выбирали мужчину, занимавшего эту же позицию. Но когда в центре стола сидела женщина, ее игнорировали. Каждый из мужчин выбирался на роль лидера в три раза чаще, чем все три женщины вместе взятые! Это стереотипное представление о мужчине как о лидере было в равной степени характерно не только для женщин и мужчин, но и для феминисток и нефеминисток (99, с. 443).

16.5.4. Источники предубеждений

Ученые отмечают, что с раннего детства у людей, ставших объектом жестоких предрассудков, формируется низкая самооценка. Г. Олпорт называет шесть источников предубеждений (авторство седьмого принадлежит Д. Майерсу).

1. *Личная заинтересованность.* Она возникает тогда, когда человек воспринимает некую группу людей как источник потенциальной

угрозы. Главными причинами предубежденности в данном случае являются соприкосновение с неизвестным, непонятным, угрожающим и борьба за выживание.

2. *Конформность.* Человек следует за мнением большинства своей группы, неприязненно относится к представителям других групп, хотя они и не представляют для него угрозы, но являются иными, чужими, малоизвестными.

3. *Перенаселенность крупных городов.* Как правило, в тесноте и перенаселенности крупных городов коренные жители склонны винить эмигрантов. Так, в начале XX в. в США жертвами предубеждений и дискриминации были ирландцы, итальянцы и евреи, затем на смену им пришли африканцы и пуэрториканцы. В настоящее время американское общество настроено против эмигрантов из Мексики и Центральной Америки.

4. *Конфликтные ситуации и ситуации соперничества.* Эти ситуации возникают в случае военного конфликта двух государств. Люди испытывают страх и предубеждение к народу, населяющему враждебное государство, поскольку ожидают враждебные и агрессивные действия.

5. *Боязнь неизвестного.* Такая реакция возникает при встрече человека с незнакомцем, принадлежащим к другой культуре, одетым в национальное платье, говорящим на неизвестном языке, отличающимся своеобразным поведением (жестами, ритуалами, обычаями). Человек может воспринимать поведение незнакомца как угрозу для себя.

6. *Самоподтверждающиеся прогнозы.* Предубеждения дают возможность человеку делать такие прогнозы. Этот парадокс заключается в том, что человек, имеющий предубеждения против определенной группы людей, своим поведением провоцирует их на поступки, подтверждающие его предубеждение (71, с. 454—457).

7. *Степень религиозности и фанатизма.* Этот источник предубеждений называл Майерс. Он отмечал, что у верующих наблюдается больше расовых предрассудков, чем у неверующих; у тех, кто принадлежит к традиционным конфессиям христианства, больше предрассудков по сравнению с теми, кто исповедует менее традиционные верования. Исследования установили, что те, для кого религия олицетворяет открытый поиск и свободу, мало подвержены

предрассудкам. Те, для кого религия связана с готовыми ответами на основные проблемы бытия и жестким ограничением личной свободы, сильно подвержены предрассудкам (см. теорию догматической личности М. Рокича).

Если под религиозностью понимать принадлежность к церкви или готовность внешне соглашаться с верованиями, тогда чем сильнее религиозность, тем сильнее развиты расовые и прочие предрассудки. Но если оценивать глубину религиозности, тогда у самых набожных людей предрассудки оказываются наименее выраженными (99, с. 450). По выражению Г. Олпорта, «роль религии парадоксальна: она создает предрассудки и уничтожает предрассудки» (221, с. 413).

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

16.6. Этническая идентичность

Этническая идентичность представляет собой диспозиционное образование, разновидность социальной идентичности. Это установка на принадлежность к определенному этносу. Напомним, что аттитюд, или установка, состоит из трех компонентов – когнитивного, эмоционального и поведенческого – и регулирует поведение человека в своей или чужой этнической среде. Каждый из этих компонентов входит и в этническую идентичность.

16.6.1. Теория множественной социальной идентичности

Французский психолог С. Московичи предложил гипотезу о том, что сознание человека строится как идентификационная матрица, в основе которой лежат множество социальных идентичностей. Опираясь на идеи Московичи, мы разделяем социальные идентичности на три категории.

1. Объективные природные идентичности – человек, пол, возраст.
2. Объективные социальные идентичности – национальность, религия, культура, субкультура, гражданство, профессия.
3. Субъективные идентичности – ролевые характеристики, самооценка личностных черт и достижений, Я-концепция и пр.

В определенное время в зависимости от сложившихся обстоятельств одна из идентичностей становится ведущей, доминирующей и структурирует идентификационную иерархию. Человек воспринимает и классифицирует окружающий мир, отбирая

необходимую информацию, принимая решения и совершая поступки в соответствии с доминирующей на данный момент идентичностью. Эта идентичность означает своеобразную призму, сквозь которую человек воспринимает окружающий мир. Он же определяет параметры сравнения собственной группы с другими группами и реагирует на мир и окружающих людей с позиций своей социальной принадлежности.

При изменении обстоятельств (внешних или внутренних) начинает доминировать другая идентичность, строится новая иерархия в сознании субъекта, восприятие окружающего мира и поведение человека изменяются. Перестройка некоторых идентификационных иерархий может происходить довольно часто. Например, на работе преобладают профессиональные идентичности, дома – семейно-ролевые, в общении с друзьями – половые, возрастные, самооценочные, в общении с представителями других стран – этнические, культурные, религиозные и пр. Таким образом, группа, в которой в данный момент находится человек, предопределяет идентификационную иерархию.

Согласно американскому ученому Л. Фоллерсу (L. Fallers), центральный вопрос для любого этноса на протяжении всей истории человечества заключался в выражении своих представлений о себе как таковых на индивидуальном и коллективном уровнях. Возникает необходимость отвечать на вопрос «кто мы?», определяя свою этническую идентичность. На этот вопрос приходится отвечать постоянно, вне зависимости от силы или слабости того или иного государства.

Перед жителями различных государств в настоящее время не стоит вопрос – быть ли им мультикультурными или нет. Множественность культур в рамках одного государства – это реальность современной жизни. Гражданам государств приходится выбирать между различными комбинациями идентичностей и решать, какое значение уделять каждой из них. Если чувство этнической идентичности оказывается слабее идентичностей религиозных, региональных, культурных, то государство распадается, как показали недавние события в бывшей Югославии.

Устойчивость этнической идентичности указывает на связь бессознательного человека с этнической общностью. Поиск

этнической идентичности выражается в формировании концепции национальной идеи. По мнению И. Феоктистова, формирование русского этноса всегда шло не на основе созидания «внутренних нематериальных символов», а на основе противопоставления символам иных этносов: православие как противопоставление «латинской вере»; соборность как противопоставление западному индивидуализму; идея «Москва – третий Рим» как противопоставление западному пути развития. На вопрос «кто мы?» русские отвечали и продолжают отвечать: «мы – не они», не формулируя при этом собственного содержательного контекста развития.

Необходимо разводить понятия этнической идентичности и этничности. *Этническая идентичность* – это психологическая категория, описывающая субъективное осознание своей принадлежности к конкретной этнической общности. *Этничность* – социологическая категория, определяющая этническую принадлежность по ряду объективных признаков. Термин «этничность» впервые использовал в 1972 г. американский социолог Д. Рисмен (D. Riesman). Маркерами этничности являются:

- язык (наиболее сильный этнодифференцирующий признак);
- народные традиции и обычаи;
- специфика культуры;
- сходные черты характера;
- общность исторической судьбы, историческое прошлое;
- место жительства;
- внешность.

В настоящее время, по мнению М. Хайслера (M. Heisler), этничность трансформировалась в иные – социальные, политические, экономические – феномены. Жизнь современного человека обусловлена прежде всего внеэтническими характеристиками – уровнем образования, профессией, уровнем дохода и пр. Этничность полностью не исчезает, но находится в латентном состоянии, способная проявиться в любой актуальный момент времени, например в ситуации межэтнического конфликта.

16.6.2. Формирование этнической идентичности

Этническая идентичность формируется в *процессе этногенеза* и проходит несколько этапов. Т. Г. Стефаненко называет пять этапов:

1. В первобытных общностях возникает осознание родства по крови или браку. Был выработан обычай адопции – признание чужого взрослого своим братом или сыном. Только таким образом он становился полноправным членом племени или рода.

2. Осознание людьми общности происхождения. Была сформирована идея вертикального родства. Она проявилась, во-первых, в мифах о происхождении народа в давние времена от прародителей – великих героев; во-вторых, в культе предков – духов умерших представителей племени.

3. Возникновение идеи территориальной общности, родной земли. Возникает идеология родиноцентризма, которая выражается, в частности, в форме запрещения вступления в брак с представителями чужого народа.

4. Появление чувства общности исторической судьбы, существование глубокой истории жизни предков.

5. Развитие этнической идентичности на основе отождествления родного языка, культуры и своего народа.

Этническая идентичность формируется в виде когнитивных и эмоциональных представлений о своем народе. Согласно Ж. Пиаже, становление этнической идентичности проходит четыре этапа.

Первый этап наступает в 6-7 лет. Ребенок приобретает первые фрагментарные и несистематизированные знания о своей этнической принадлежности.

Второй этап – в 8-9 лет ребенок уже четко идентифицирует себя со своим народом на основании таких маркеров, как язык, национальность родителей.

Третий этап – в 10—11 лет этническая идентичность формируется в полном объеме, ребенок начинает узнавать историю и особенности культуры своей страны.

Четвертый этап наступает в подростковом возрасте, когда начинает формироваться этническое самосознание, основанное на осведомленности не только о своем, но и о других народах. К наиважнейшим факторам формирования этнической идентичности относятся: 1) язык; 2) культура; 3) статус этнической группы (этническое большинство или меньшинство); 4) степень вовлеченности человека в процесс межэтнического взаимодействия,

осведомленность о психологических особенностях представителей других этносов.

В настоящее время практически не существует моноэтнической среды. Человек растет и развивается в полиэтническом окружении. Т. Г. Стефаненко выделяет три типа этнической идентичности человека в полиэтнической среде: 1) моноэтническая идентичность – человек однозначно отождествляет себя с конкретным народом; 2) биэтническая идентичность – человек одновременно причисляет себя к двум этническим группам; чаще всего такой вид идентичности возникает на основе того, что родители имеют разную национальность; 3) маргинальная этническая идентичность – человек не может однозначно определиться в отношении своей этнической принадлежности (176, с. 243—272).

Г. У. Солдатова отмечает, что этнический феномен личности формируется на основе трех взаимосвязанных процессов: 1) этнической идентификации – отождествления и самоопределения личности посредством этнической группы; 2) межэтнической дифференциации – разделения собственной и других этнических групп и осознание межэтнических различий; 3) осознания отношения к собственной и другим этническим группам. Содержание этнической идентичности составляют сознательные и бессознательные компоненты (169).

Социальные изменения и потрясения нашего времени привели человека к переживанию состояния, которое можно описать как кризис этнической идентичности, отмечает Н. М. Лебедева. Признаками этого состояния являются: 1) утрата позитивного восприятия своей этнической принадлежности; 2) переживание негативных чувств, связанных с этнической принадлежностью (стыд, обида, униженность); 3) неудовлетворенность гражданской принадлежностью; 4) негативная или сверхпозитивная (защитная) этническая идентичность; 5) интолерантность по отношению к другим этносам; 6) социально-перцептивное отдаление от России (утрата чувства Родины); 7) потеря смысла жизни.

Этническая идентичность связана с этнической толерантностью. Для большинства людей характерна позитивная моноэтническая идентичность. Н. М. Лебедева сформулировала следующий социально-психологический закон: **в нормальных социально-исторических**

условиях этническое сознание человека строится на основе тесной внутренней связи между позитивной этнической идентичностью и межэтнической толерантностью. Позитивное принятие себя (идентичность) способствует позитивному принятию других (толерантность), и наоборот, позитивное принятие других способствует позитивному отношению к себе. Эта связь подтверждается тесными высокими корреляциями. В неблагоприятных социально-исторических условиях данная прямая связь может распадаться и становиться обратной – возникает этническая интолерантность (нетерпимость по отношению к другим). При возникновении этнической интолерантности в действие вступают механизмы социальной перцепции, направленные на восстановление баланса в сфере сознания, – этническая идентичность усиливается. Нарушение в одном из элементов взаимосвязи приводит к нарушению и в другом элементе. Таким образом, этническая интолерантность служит первым сигналом неблагополучия в когнитивной области и может привести к антиэтническому поведению. В благоприятных условиях механизмы социальной перцепции, направленные на восстановление позитивной этнической идентичности, приводят и к восстановлению нормальной этнической толерантности (92, с. 307).

16.7. Межэтническая толерантность

В многонациональном и мультикультурном обществе мир и согласие могут быть достигнуты не с помощью силы, а только в процессе установления добрососедских отношений и взаимного доверия на основе толерантности. Эта идея все чаще привлекает внимание политиков, социологов, философов, психологов, педагогов. Современный словарь философских терминов определяет толерантность как нравственное качество, характеризующее отношение к человеку, принадлежащему к другой расе, национальности, культурной традиции, религиозной конфессии как к равно достойной личности. Толерантность не сводится к простой терпимости, снисходительному допущению или вынужденному терпению неприятных или неприемлемых объектов без применения насилия. В отличие от терпимости толерантность подчеркивает право личности на сохранение автономии.

Как социально-психологический феномен, толерантность предполагает настроенность личности на паритетный диалог, познание

нового, «чужого». Толерантность является уникальным механизмом мирного сосуществования в современном сложном многополярном мире.

16.7.1. Межкультурные аспекты понятия «толерантность»

Это слово стало употребляться в русском языке не так давно. В латинском языке существовало два глагола со значением «терпеть»: «pati» и «tolerare». Глагол «pati» означает смирение и терпение. Глагол «tolerare» трактуется не просто как смиренное терпение, а как устойчивая активная позиция человека, добровольное и стойкое перенесение страданий, боли, зла. В современной науке существительное «tolerantia», образованное от данного глагола, имеет три значения: 1) устойчивость, выносливость; 2) терпимость; 3) допустимое отклонение от нормы.

Палитра смыслов понятия «толерантность» необычайно широка. В англо-русском психологическом словаре она трактуется как приобретенная устойчивость; устойчивость к неопределенности; этническая устойчивость; предел устойчивости (выносливости) человека; устойчивость к стрессу; устойчивость к конфликту; устойчивость к поведенческим отклонениям. Постигание смыслов толерантности необходимо для превращения ее в признаваемую всеми народами Земли ценность и норму общественной жизни.

Понимание смысла толерантности отличается в различных культурах, имеет свои интерпретации и выражает различные типы отношений и настроений. Так, в **английском языке** толерантность означает «готовность и способность без протеста воспринимать личность или идею». Во **французском языке** этот термин понимается как «уважение свободы другого, его образа мысли, поведения, политических или религиозных взглядов». В **китайском языке** проявлять толерантность означает «позволять, допускать, проявлять великодушие в отношении других». Широкую гамму чувств понятие «толерантность» выражает в **арабском языке**, где оно употребляется в значении «прощение, снисхождение, мягкость, сострадание, благосклонность, терпение, расположенность к другим людям». В **персидском языке** толерантность понимается как «терпимость, выносливость, готовность к примирению с противником».

В **русском языке** слово «толерантность» также имеет несколько значений. В. Даль в своем словаре «Толковый словарь живого

великорусского языка» уделяет этому понятию целую колонку и трактует слово «терпимый» как терпящий из милосердия или снисхождения. Согласно толковому словарю под редакцией Ушакова (1940), толерантность – это слово, производное от французского «tolerant» (терпимый). В словаре Ожегова слово «терпимый» толкуется как «умеющий без вражды терпеливо относиться к чужому мнению», что созвучно с современным пониманием термина «толерантность».

В русском языке, утверждает Г. Л. Бардиер, перевод термина «толерантность» дословно как «терпимость» безоснователен. Обобщая мнения ряда авторов, она подчеркивает, что если переводить «толерантность» как «терпимость», то ее придется понимать в том смысле, какой мы привыкли использовать в обыденной речи – как «способность, умение терпеть, мириться с чужим мнением, быть снисходительным к поступкам других людей». То есть слово «терпимость» в нашей традиционной культуре ассоциируется с пассивным принятием окружающей реальности, с непротивлением «злу насилею», со способностью «подставить правую щеку», получив удар по левой. В русском языке правильнее было бы переводить толерантность не как терпимость, а как «уважение-понимание-принятие», как отношение и готовность реагировать в парадигме культуры мира, как заведомое стремление к согласию и гармонии во взаимоотношениях.

К синонимам понятия «толерантность» Г. Л. Бардиер, опираясь на содержательный анализ «Декларации принципов толерантности», относит следующие слова: солидарность, взаимопонимание, уважение прав и свобод, открытость, признание, культурный плюрализм, отказ от догматизма, ненавязывание взглядов, сохранение индивидуальности, предоставление возможностей развития, обеспечение равноправного подхода, согласие, право отличаться друг от друга, открытый диалог, равенство в достоинстве, уважение самобытности, правовая и социальная защита, чуткость, ответственность, предупреждение и решение конфликтов ненасильственными методами, содействие профессиональному росту и культурной интеграции (19, с. 24).

Синонимами интолерантности являются: уступка, снисхождение, потворство, оправдание посягательств, терпимое отношение к

социальной несправедливости, отказ от своих убеждений, уступка чужим убеждениям.

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

С нашей точки зрения, толерантность можно трактовать как доброжелательность или доброжелательное отношение к людям вне зависимости от их веры, этнической принадлежности, политических взглядов (кроме экстремистских). В научном понимании феномена «толерантность» можно отметить две традиции: западноевропейскую и российскую.

16.7.1.1. Западноевропейское понимание

Древнегреческий философ Сократ связывал терпение с интеллектуальным аскетизмом и рассматривал его как предпосылку духовного и социального сплочения людей. Платон считал, что для создания гражданского общества необходимо придерживаться принципа терпимости друг к другу. Аристотель под терпимостью понимал возможность равноценного существования людей и вещей.

Христианская концепция терпимости изложена в Нагорной проповеди, утверждающей равенство всех людей перед Божественным Законом. В христианстве проповедуется этический принцип «терпеливого послушания», предполагающий любовь, смирение и всепрощение.

В Средние века термин «*tolerantia*» получил специальное социальное значение допущения существования Другого, чуждого как в религиозном, так и в культурном смысле. Осознание необходимости терпимости в социальных отношениях связано не только с теологией, но и с философией. Жестокие религиозные войны, потрясшие Европу в XVI—XVII вв., потребовали философского осмысления возникшей социальной ситуации.

Одним из первых принцип широкой терпимости в вопросах веры, отказ от догматизма обосновал великий гуманист эпохи Возрождения Эразм Роттердамский (1469—1536) в книге «Похвала глупости». Он утверждал, что основу всякой связи в человеческом обществе, основу дружбы, мира в семье образует снисходительность, терпимость к чужим недостаткам. Цели жизни – любовь, прямотушие, терпение и душевная чистота. Эразм писал: «Глупо нравиться самому себе из-за образа жизни, отличного от других, или же из-за презрения и осуждения чужого уклада».

Эти же идеи поддерживал и развивал французский философ эпохи Возрождения Мишель Монтень (1533—1592) в книге «Об искусстве жить достойно». Терпимость, здравый смысл, разумное чувство меры, считал он, призваны охранять гармонию личности, свободу души. В эпоху религиозного догматизма и фанатизма Монтень провозгласил принципы толерантного общения. Он писал: «Никакое суждение не поразит меня, никакое мнение не оскорбит, как бы они ни были мне чужды. Нет причуды столь легкомысленной и странной, которую я не счел бы вполне допустимым созданием человеческого ума. Мы, не

признающие за суждением своим права выносить приговоры, должны снисходительно относиться к самым различным мнениям, и если мы с ними не согласны, будем их все же спокойно выслушивать... Противные моим взглядам суждения не оскорбляют и не угнетают меня, а только возбуждают и подхлестывают мои умственные силы... Я люблю, чтобы порядочные люди смело говорили друг с другом и слова у них не расходились с мыслями. Нам следует иметь уши более стойкие и выносливые и не изнеживать их, слушая одни только учтивые слова и выражения».

В книге Фрэнсиса Бэкона (1561—1626) «Новый Органон» также прозвучал призыв к толерантности, к примирению враждующих религиозных конфессий в Англии. Он рассматривал науку как образец толерантных отношений для всего общества: лишь свободное согласие ученых, опирающихся на достоверные факты, может сделать что-либо достойным научного признания.

Джон Локк (1632—1704) первым в философии признал право за другим человеком быть иным. Философские учения стали уделять основное внимание объяснению «инаковости» Другого и толерантному к нему отношению. В философии считается, что именно Локк в книге «Послание о веротерпимости» заложил основы теории толерантности.

В XVIII в. французский философ и просветитель Вольтер выступил как борец против суеверий, предрассудков, религиозного фанатизма. Именно Вольтеру принадлежит изречение, в котором выражена квинтэссенция идеи толерантности: «Я не согласен с тем, что вы говорите, но пожертвую своей жизнью, защищая ваше право высказывать собственное мнение».

В середине XIX в. Огюст Конт провозгласил толерантность и релятивизм принципами своей позитивистской философии. Он писал: «Здоровая философия – это более беспристрастная и более терпимая относительно всех мнений». Он подчеркивал направленность позитивной философии «стихийно впитывать в себя мудрость любого предшествующего строя мысли».

Толерантность в западной политической философии описывается самыми разными способами. М. Б. Хомяков отмечает, что существует два вида определения этого понятия: слабое и сильное. В *слабом определении* под толерантностью понимается вообще любое

ненасильственное допущение существования Другого, от уважения до принятия. Между терпимостью и толерантностью, отмечает он, есть существенное различие. Толерантность имеет оттенок терпения, но терпения активного, принципиального, что отличает как от пассивного безразличия, так и от безоговорочного принятия и уважения. *Сильные определения* толерантности рассматривают ее как моральный идеал, самостоятельную ценность. Человека можно назвать толерантным, если он отказывается силой воздействовать на существование морально неприемлемого для него отклонения. Причем такой отказ признается морально верным, должным деянием.

16.7.1.2. Российское понимание

В истории русской философии можно обнаружить несколько религиозно-философских и светских подходов к решению проблем терпимости. Русские философы Н. С. Трубецкой, И. А. Ильин, Н. А. Бердяев обращали внимание на то, что каждый народ отличается самобытностью, познание и понимание которой приводит к постижению собственной сущности и сущности других людей. Путем самопознания народ приходит к осознанию равноценности всех народов, живущих на Земле. Толерантность в российском понимании – это терпение, которое имеет оттенок страдания. Позиция «надо страдать и терпеть» нашла отражение в идее Льва Толстого «непротивление злу насилием». Толерантность в представлении россиян связана с самозащитой, с чувством безопасности, это сохранение себя при уважении Другого. Такая установка на толерантность связана с системой российских ценностей. Согласно результатам нашего исследования, ценность «национальная безопасность» входит в первую пятерку российских ценностей. Для россиян важно чувство безопасности, для других европейских народов оно гораздо менее важно. Поэтому изучение кросс-культурных традиций понимания толерантности имеет огромное значение.

Особое внимание пониманию терпимости уделил В. С. Соловьев, посвятивший ей целый раздел в своей книге «Оправдание добра». Понятия «терпеливость» и «терпимость», с его точки зрения, имеют разное значение. Под «терпеливостью» Соловьев понимал страдательную сторону того душевного качества, которое в деятельном своем проявлении называется «великодушие» или «духовное мужество». Понятие «терпимость» же близко понятию

«невозмутимость». По мнению философа, терпеливость, великодушие, мужество имеют очень тонкие, чаще всего субъективные, оттенки толкования.

Следует отметить, что ученые разных направлений вкладывают в понятие «толерантность» разный смысл. В медицине толерантность определяется как способность организма выдерживать чужеродную инъекцию. Лингвисты понимают под толерантностью терпимость, снисходительность к чужим недостаткам.

Политологи рассматривают толерантность как способность человека, сообщества, государства слышать и уважать мнение других, невраждебно встречать мнение, отличное от своего. Психологи используют данное понятие для обозначения способности чувствовать и понимать ощущения и эмоции другого человека. В этом смысле толерантность раскрывается через понятия дружелюбия, спокойствия, мирной настроенности, как антипод агрессивности, злобности и раздражительности.

В историко-эволюционном смысле, отмечает А. Г. Асмолов, толерантность выступает как норма устойчивости, определяющая диапазон сохранения различий популяций и общностей в изменяющейся действительности. Он анализирует континуум толерантности от психофизиологического уровня до социального: от умения держать себя в руках до «искусства жить с непохожими» (14). Толерантность означает право личности на мультикультурализм как источник мирового движения и развития. Межкультурные различия обогащают современный мир, вызывают любопытство и интерес, способствуют формированию образованной и многосторонней личности. В межкультурных различиях заложена не угроза дальнейшему существованию, а источник развития и многообразия. Однообразие же, напротив, приводит к стагнации, к сглаживанию различий, к застою и вымиранию. Толерантность к межкультурным различиям – это путь духовных открытий, расцвета личности, доверия и согласия в обществе.

16.7.2. Толерантное общество

Толерантность является основополагающим принципом социальных отношений в обществе. Б. Э. Риэрдон, автор книги «Толерантность – дорога к миру» (2001), отмечает, что толерантность – это ценность, фундаментальная и необходимая для реализации прав

и достижений человека в мире. Она отмечает, что воспитание толерантности базируется на трех фундаментальных принципах:

1. Разнообразие людей украшает и обогащает жизнь.
2. Конфликт – это нормальный процесс, который надо уметь решать конструктивно.
3. Для демократии очень важны социальная ответственность и способность каждого человека осмысленно опираться на моральные нормы при принятии личных и общественных решений.

Б. Э. Риэрдон называет следующие симптомы нетерпимости в поведении людей:

1. Язык: очерняющий, уничижительный или отчуждающий язык, который обесценивает и унижает культурные, расовые, национальные группы или группы с иной сексуальной ориентацией; отрицание за этими группами права употреблять собственный язык.

2. Стереотипы: определение всех членов какой-либо социокультурной группы посредством обобщенных, как правило негативных, характеристик.

3. Насмешки: привлечение внимания к конкретным моделям поведения людей, к их качествам и характеристикам с целью высмеивания или оскорбления.

4. Предубеждения: вынесение суждения об отдельных людях или группах на основании негативных обобщений и стереотипов, а не реальных фактов или поступков.

5. Поиск «козла отпущения»: обвинение конкретной группы или конкретного человека в несчастьях или в наличии социальных проблем.

6. Дискриминация: лишение отдельных лиц, групп или целых сообществ равных социальных, политических или экономических прав; преследование по причине этнического происхождения, национальности, мировоззрения или других факторов.

7. Остракизм (бойкот): поведение, игнорирующее присутствие или существование Других; отказ говорить с Другими, признавать их или их культуру (включая этноцид).

8. Преследование: преднамеренные действия, направленные на устрашение и унижение Других; нередко предпринимаются с целью вытеснения человека или группы из сообщества или организации.

9. Осквернение или порча: нанесение прямого ущерба или искажение религиозных и культурных символов, предметов или зданий с целью дискредитации и осмеяния верований и идентичности тех, для кого эти здания, предметы и символы являются значимыми.

10. Запугивание: использование физического, морального или численного превосходства для унижения Других, лишения их собственности, статуса или для склонения к конкретным сомнительным действиям.

11. Изгнание: официальный запрет или насильственное лишение права на посещение каких-либо общественных мест, на присоединение к некой социальной группе, на участие в коллективной деятельности или на профессию, то есть на все то, от чего, в частности, зависит возможность выживания, – например, запрет на трудовую деятельность, на кров.

12. Отчуждение: отрицание возможности удовлетворения фундаментальных потребностей и полноценного участия в жизни как общества, так и отдельных сообществ.

13. Сегрегация: установление принудительных ограничений для людей определенной группы по признаку расы, религии или пола (тендера), как правило, с ущербом для этой группы; сегрегация включает апартеид.

14. Подавление: ограничение и лишение человека его прав.

15. Насилие: физические или моральные издевательства, изгнание из мест проживания, вооруженные нападения, убийства (включая геноцид).

Б. Э. Риэрдон отмечает, что толерантность выступает в качестве противоядия нетерпимости. От людей и целых обществ требуется обуздание агрессивных, враждебных реакций, на них налагается ответственность за такое обуздание. Для укрепления толерантности в общественном сознании необходимо создавать условия для осуществления прав человека, утверждения норм демократии в государстве (154).

Дж. Берри, автор теории и идеологии мультикультурализма, считает, что для создания толерантного общества важны три фактора:

– **культурное разнообразие** предполагает существование различий, которые необходимо изучать и понимать их сущность. С точки зрения исторической перспективы развития общества его члены

должны быть терпимы друг к другу и принимать существующие различия между ними;

– **социальное равноправие** достигается в том случае, когда все социальные группы имеют в обществе равные права;

– **чувство безопасности** основано на равноправии и принятии разнообразия. Главный тезис состоит в следующем: только люди, которые чувствуют себя в безопасности в своей культуре, способны быть толерантными по отношению к людям других культур. С другой стороны, если люди чувствуют угрозу со стороны иных сообществ, то они не принимают культурных различий и проявляют интолерантность (23).

В социально-политическом аспекте толерантность выступает необходимым условием демократического развития общества. Г. У. Солдатова с соавторами называют признаки толерантного общества:

1. Равноправие – равный доступ к социальным благам, к управленческим, образовательным и экономическим возможностям для всех людей, независимо от их пола, расы, национальности, религии, принадлежности к какой-либо группе.

2. Взаимоуважение членов группы или общества, доброжелательное и терпимое отношение к различным группам (инвалидам, беженцам, гомосексуалистам и пр.).

3. Равные возможности для участия в политической жизни всех членов общества.

4. Сохранение и развитие культурной самобытности и языков национальных меньшинств.

5. Охват событиями общественного характера, праздниками как можно большего количества людей, если это не противоречит их культурным традициям и религиозным верованиям.

6. Возможность всем культурам, представленным в данном обществе, следовать своим традициям.

7. Свобода вероисповедания при условии, что это не ущемляет права и возможности других членов общества.

8. Сотрудничество и солидарность в решении общих проблем.

9. Позитивная лексика в наиболее уязвимых сферах межэтнических, межрасовых отношений, в отношениях между полами (170).

Основными факторами формирования толерантного сознания, по данным нашего исследования, являются семейное воспитание и условия школьного обучения. Нами изучались условия социализации подростков из полных или неполных семей, обучающихся в школе, и курсантов военно-морского училища, проходящих социализацию в условиях изоляции от семьи. Сравнение условий их социализации, уровня этнической толерантности, типа адаптивности и уровня успеваемости по учебным предметам показало, что семья образует наиболее значимый фактор в формировании этнической толерантности подростков. Высокий положительный уровень толерантности показывают только школьники из полных семей. У детей-сирот из кадетского корпуса была выявлена тенденция к интолерантности. Полученные результаты показали также влияние типа учебного заведения на формирование толерантного сознания.

Однако толерантность не является благом в любых условиях, поскольку у нее должны быть свои границы. Во-первых, толерантность неуместна, когда человек наносит вред обществу или другому человеку. В случае гомосексуалистов вред для общества неочевиден, поэтому нормой становится толерантное отношение к этому явлению. В случае террористов вред для общества очевиден, потому толерантность к терроризму недопустима. Во-вторых, пределы толерантности заданы соблюдением прав человека. Каждый, кто нарушает права человека, не может рассчитывать на толерантное к нему отношение. Если нарушения прав человека не наблюдается, то допускается толерантное отношение к любому отклонению от нормы. Границы толерантности разнятся в зависимости от типов культуры и общества, а потому, видимо, невозможно найти «истинную» толерантность, приемлемую для любого общества.

По нашему мнению, понятие «толерантность» следует определять следующим образом:

Толерантность – это уважение прав другого человека при условии, что он также уважает ваши права.

Отметим, что первым словом в Декларации, принятой ЮНЕСКО в 1995 г., является слово «уважение». Уважение прав других людей означает в то же время неумаление себя в своих правах. Основу толерантности составляют три позиции: 1) устойчивость к точке зрения Другого, сохранение и отстаивание собственного мнения; 2)

признание возможности существования иной точки зрения, убеждение в том, что эта точка зрения может быть высказана и выслушана; 3) предпочтение точки зрения Другого, если в споре человек уверился в своей неправоте. Признание мнения Другого расширяет мировоззрение человека, культурно обогащает его. Толерантность предполагает защиту своих интересов при взаимном соблюдении своих интересов и интересов партнера.

Проявлению толерантного отношения одного человека к другому препятствуют следующие факторы: 1) нарушение прав человека со стороны других людей либо государства; 2) причинение человеку физического или морального вреда; 3) обнаружение фактов манипулирования мнением, настроением и поведением человека. Основные признаки манипуляции таковы: а) явный или скрытый обман; б) сознательное сокрытие или искажение информации, служащей ориентиром для дальнейшего поведения человека и принятия им решения; в) проявление агрессии со стороны одних людей по отношению к другим. Данные факторы можно квалифицировать как интолерантное отношение к конкретному человеку или группе людей. В таких случаях человек должен активно защищать свои права и интересы, не принимая во внимания интересы другой стороны. При интолерантном к себе отношении человек имеет право на самозащиту, безусловно, в рамках общечеловеческой морали и законодательства. Подвергаясь обману, скрытой или явной манипуляции, человек рискует стать жертвой эгоистических интересов других людей.

По нашему мнению, полноценные толерантные отношения возможны только в развитом обществе – «обществе социального доверия». Мы выделяем следующие **социальные условия формирования толерантности:**

1. Высокий уровень благосостояния общества, всех слоев населения, сглаживание различий между бедными и богатыми. В социальной психологии установлена следующая закономерность: только самодостаточный человек с нормальной позитивной самоидентичностью способен толерантно относиться к другим людям. Эта закономерность распространяется и на все общество: только самодостаточное, развитое в социальном плане общество способно стимулировать формирование установок толерантного сознания у

своих членов. Только в самодостаточном обществе возможно проявление толерантности всех возможных видов: экономической, этнической, конфессиональной, межличностной и пр.

2. Сохранение самобытной культуры, наличие чувства собственного достоинства, что позволяет с уважением относиться к культуре и личности других людей.

3. Нормальная социальная и этническая идентичность. Отсутствие гипо- и гиперидентичности, снижение социальной и социально-психологической маргинализации людей, отсутствие двойных стандартов во взаимоотношениях и оценках.

4. Открытость общества, возможность межкультурных контактов, приобретение опыта общения с представителями других народов и опыта жизни в других странах.

5. Построение правового государства, возможность урегулирования межэтнических и прочих конфликтов на правовой основе. Соблюдение прав человека.

6. Создание гражданского общества как путь к накоплению социального капитала.

7. Ликвидация причин и случаев терроризма, приводящих к росту межэтнической, межконфессиональной интолерантности.

16.7.3. Толерантная личность

Впервые исследование качеств толерантной личности провел Г. Олпорт в 1954 г. Он считал, что толерантный человек – это тот, кто одинаково дружелюбно настроен ко всем людям без исключения, ему безразличны раса, цвет кожи или вероисповедание, он любит людей, а не просто терпит их. Толерантность – это дружелюбное и доверительное отношение одного человека к другому вне зависимости от групповой принадлежности. Качества толерантности закладываются в детстве. Толерантные дети вырастают в семьях, где их любят и принимают вне зависимости от того, что и как они делают, поэтому ребенку не нужно подавлять свои импульсы во избежание родительского гнева. Наоборот, детство предубежденных людей проходит в угрожающей обстановке. Основным условием воспитания толерантности оказывается безопасность, а не угроза. Г. Олпорт описывает портрет толерантной личности:

1. *Гибкость мышления*, неприемлемость дихотомической логики. Толерантный человек не разделяет людей на два типа, например на

«слабых и сильных», не утверждает, что есть только один правильный способ делать что-либо, не разделяет окружающую действительность на «правильную» и «неправильную». Во время учебы в школе и в дальнейшем толерантные дети в отличие от предубежденных не требуют четких инструкций, прежде чем приступить к выполнению задания, они толерантны к неопределенности, для них не обязательна структурированная ситуация.

2. *Устойчивость к фрустрации.* Сталкиваясь с ограничениями, толерантные люди не впадают в панику, принимают ответственность на себя, не обвиняя других.

3. *Врожденные свойства темперамента* (сильная и уравновешенная нервная система), которые служат психофизиологической основой формирования толерантных установок.

4. *Склонность к либеральным политическим взглядам.* Либерал – это тот, кто критикует существующее положение дел и ждет прогрессивных социальных перемен.

5. *Более высокий уровень образования.* Образование положительно коррелирует с уровнем толерантности; образованные толерантные родители воспитывают столь же толерантных детей. Специальное кросс-культурное обучение также повышает уровень толерантности.

6. *Способность к эмпатии.* Толерантные люди обладают большей социальной чувствительностью, более аккуратны в своих суждениях о других людях, чем интолерантные.

7. *Знание себя.* Люди, способные к рефлексии, осознающие свои достоинства и недостатки, возможности и ограничения, критичные к себе, не склонные переносить свою вину и ответственность на других.

8. *Стремление к персональной автономии.* Толерантные люди не ищут опоры и поддержки у других людей, они самодостаточны и независимы, обладают сильным «Эго».

9. *Чувство юмора.* Толерантные люди способны смеяться над собой и не склонны чувствовать превосходство над другими. У интолерантных людей отсутствует чувство юмора, поэтому предубежденность можно определить с помощью его наличия.

10. *Толерантность к неопределенности.* Недостаток информации не раздражает толерантных людей, они начинают самостоятельно действовать, чтобы восполнить пробел.

11. *Жизненная философия.* Толерантные люди не стремятся к исключению или дискриминации других, они принимают взгляды как можно большего количества других людей. Политика исключений не для них.

12. *Чувство внутренней безопасности.* Толерантный человек может взаимодействовать со всеми людьми без исключения, поскольку его сильное «Это» способно преодолевать фрустрации, неопределенность, дает уверенность в себе (221).

16.7.4. Социально-психологические способы формирования межэтнической толерантности

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

1. Формирование правильных атрибуций, касающихся личности и поведения человека.
2. Обучение общению, свободному от предубеждений и предрассудков.
3. Профилактика предубеждений.
4. Точное и полное информирование людей с целью снижения интолерантности к неопределенности.
5. Создание условий для тесного и взаимовыгодного взаимодействия предубежденных групп.

1. Правильные атрибуции. Создатель теории атрибутивного процесса Г. Келли в 1967 г. предложил два основных правила принятия решений, следование которым приводит к формированию правильных атрибуций поведения человека.

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

- 1) данные о различимости – каким образом вел себя человек в других ситуациях;
- 2) данные о согласованности – как вел себя человек в точно такой же ситуации в прошлом;
- 3) данные о единодушии – каким образом вели себя в аналогичной ситуации другие люди.

Второе, « **правило снижения, уценки**» значения той или иной причины, предлагает поиск возможного влияния других потенциальных причин. Это правило может быть применено в случае, когда человек не обладает никакой информацией о реакциях других на аналогичные стимулы или именно на этот стимул (157, с. 147—148).

2. Общение, свободное от предубеждений и предрассудков, основано на критериях, дающих возможность распознавать предубеждение. В речи собеседника необходимо различать определители, которые показывают этнические, расовые, половые и прочие предубеждения. *Определитель* – это та часть информации,

которая содержит положительные данные о человеке, а также сообщает о его этнической принадлежности, причем одновременно подразумевает, что в целом для людей данного этноса характерны негативные личностные качества и виды поведения. Например фраза «Удивительно, что этот чеченец Шамиль такой добрый и порядочный человек» – подразумевает, что чеченцы в целом не могут быть добрыми и порядочными.

Если вы столкнулись с предубеждением, высказанным неявно в ваш адрес, то вам придется эффективно вычленив и вербализовать определитель предубеждения, а также суметь защитить свои права и интересы. В этой связи в социальной психологии возникло новое понятие.

Ассертивность – это способность и умение личности защищать свои права и интересы, достигать своих целей, в то же время уважая и не нарушая права, интересы и цели другого человека.

Для защиты своих интересов при межкультурном общении необходимо придерживаться следующего правила.

«Золотое правило ассертивности»:

1. Твердо заявите о своих целях, правах, интересах, мнениях, ценностях.

2. Четко распределите функции, обязанности между партнерами по взаимодействию, оговорите их в письменных инструкциях.

3. Будьте дружелюбны, доброжелательны, искренни, открыты и полны энтузиазма.

4. Проявите готовность к сотрудничеству, определите и договоритесь о перспективах дальнейшей совместной работы.

3. Профилактика предубеждений, расовой и этнической дискриминации означает следование призыву учить детей толерантности, а не предубеждениям.

Если предубеждение – это негативная установка, а предрассудок – это негативное суждение о человеке и его действиях, то дискриминация – это негативное поведение. Устранение негативных установок способствует и устранению дискриминационного поведения. Эта тенденция была продемонстрирована в следующем эксперименте.

В 1977 г. Джейн Элиот, преподаватель младших классов в городке Райсвилл, обеспокоилась тем, что ее юные ученики ведут слишком

беззаботную жизнь. Все они жили в сельской местности, были белыми, англосаксами и протестантами. Элиот решила, что для нормального психологического развития детей важно дать почувствовать им, что такое стереотипы и дискриминация. Эксперимент состоял из трех этапов.

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

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

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

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

Через несколько лет Джейн Элиот встретила со своими бывшими учениками, которые стали уже взрослыми людьми. Они сохранили воспоминания об этом эксперименте, говорили, что полученный ими

опыт сильно повлиял на их жизнь. Благодаря переживанию, полученному в детстве, ученики Элиот стали относиться к окружающим менее предвзято и лучше других осознавали, где и когда проявляется дискриминация (12, с. 429).

4. Точное информирование. Социальные психологи предложили несколько способов борьбы с предрассудками и дискриминацией. Пол Лазарсфельд в 1940 г. предположил, что поскольку предубеждения, предрассудки и дискриминация основаны на недостаточной или ложной информации о социальной группе, то достаточно дать людям точную информацию, и предрассудки тут же исчезнут. Безусловно, точная информация создает барьер для возникновения предрассудков, однако одного только информирования недостаточно для устранения предрассудка. Поскольку предрассудки базируются на сильных, но скрытых эмоциях, постольку изменение когниций далеко не всегда приводит к перестройке всей диспозиционной системы. У людей существуют также некоторые когнитивные привычки (атрибутивные пристрастия, предвзятые ожидания и иллюзии), стереотипы, основанные на дезинформации, которые трудно изменить, если просто предоставить людям правильную информацию. Однако точная и объемная информация является первым шагом борьбы с предрассудками и дискриминацией.

5. Теория контакта. Эффективность установления тесного контакта между враждующими группами была проверена в эксперименте М. Дойча и М. Коллинз (M. Deutsch, M. Collins, 1951). Цель: исследовать установки белых по отношению к афроамериканцам. Процедура: обеспечение государственным жильем белых и афроамериканцев при двух разных условиях. В первом проекте афроамериканцам и белым давали жилье по принципу сегрегации, то есть им предлагались квартиры в разных зданиях одного и того же района. Во втором проекте квартиры предлагались по принципу интеграции – афроамериканцев и белых селили в одном доме.

Через несколько месяцев были замерены установки белых по отношению к их соседям. Участники интегрированного проекта продемонстрировали значительные позитивные изменения в части отношения к афроамериканцам, их установки изменились в большей степени, чем установки участников проекта, основанного на принципе

сегрегации. Хотя участники второго проекта самостоятельно не выбирали интегрированное проживание, однако опыт более близкого контакта оказал сильное воздействие на их установки.

Э. Аронсон с соавторами отмечают, что не каждый контакт приводит к снятию предрассудков, необходим «особый контакт». Они предлагают шесть условий, при которых «особый контакт» между группами изживает предрассудки:

1. Общая цель, которую преследуют две группы. Общая цель способствует возникновению потребности подавлять свои негативные эмоции и чувства.

2. Взаимозависимость друг от друга. Если две группы нужны друг другу для достижения общей цели, они вступают в отношения взаимозависимости. Общие интересы будут подавлять негативные предубеждения и предрассудки.

3. Равный статус групп. Если статус не равен, то взаимодействие будет определяться различиями в статусе. Это может привести к дискриминации низкостатусной группы.

4. Контакт должен проходить в дружеской, неформальной обстановке, когда члены групп могут взаимодействовать друг с другом. В процессе взаимодействия люди лучше и глубже узнают друг друга.

5. Установление дружеского неформального взаимодействия с многочисленными членами группы чужих, в результате которого человек начинает понимать, что его представления о группе чужих ошибочны. Он должен обязательно быть уверен, что знакомится с типичным представителем группы чужих.

6. Контакт, скорее всего, приведет к ослаблению предрассудков, если существуют социальные нормы, поддерживающие равенство между группами и способствующие установлению такого равенства. Введение норм толерантности и принятия других приведет к тому, что члены группы будут стараться так изменить свое поведение, чтобы соответствовать норме.

Таким образом, при этих основных условиях люди в подозрительных или враждебно настроенных группах будут изменять свои стереотипы, отказываться от предрассудков и перестанут вести себя с позиций дискриминации в отношении других (12, с. 453—456).

«Особый контакт» приводит к декатегоризации, то есть категория «чужие» утрачивает свое значение и объединяется с категорией

«свои». Декатегоризация, или модель общей групповой идентичности, возникает в тех случаях, когда люди, принадлежащие к разным социальным группам или этносам, начинают считать себя членами единой социальной общности. Их отношения становятся более позитивными, толерантными и строятся как отношения между членами ингруппы.

Иначе говоря, устранение первоначальных границ «свои» – «чужие» стимулирует существенное уменьшение предубеждений и враждебности у людей. На рис. 16.1. представлена модель формирования общей групповой идентичности.



Рис. 16.1. Модель формирования общей идентичности (цит. по: 34, с. 243)

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

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

Психологи разработали технику, создававшую в классах атмосферу взаимозависимости, которая должна была заставить школьников

разных расовых и этнических групп преследовать общие цели. Этот метод напоминал сборку детских картинок-мозаик.

Метод «мозаичного класса» заключается в следующем: учеников делят на группы по шесть человек. Школьное задание разбивают на шесть частей, каждый ученик получает одну часть учебного материала, то есть уникальную и важную информацию. Ученик выучивает свою часть и рассказывает ее другим членам группы.

В отличие от традиционного класса в США, в котором школьники соревнуются друг с другом, в мозаичном классе они зависят друг от друга. В ходе построенных в мозаичном стиле уроков дети начинают внимательнее относиться друг к другу, проявляют больше уважения и толерантности. Дети становятся более спокойными, общительными, включаются в работу класса. Уже через две недели дети лучше узнали о способностях и интересах друг друга, успеваемость повысилась. Выросла у них и самооценка личности (12, с. 457; 71, с. 450). Сердца детей открылись навстречу друг другу, эмоциональная настороженность была преодолена, сформировались толерантные межэтнические и межрасовые отношения.

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

Толерантность выполняет функцию психологической защиты от людей с предрассудками. На основе двух критериев: устойчивость/неустойчивость к влиянию других и «сила Я» (уважение себя) – «слабость «Я» (неуважение себя – наличие психологических комплексов) – можно выделить следующие **типы отношения** к другому человеку:

1. Терпимость как беззащитность, терпеливость, переживание страданий из-за несправедливого, враждебного, агрессивного отношения Другого.

2. Толерантность как устойчивость к давлению со стороны других, доброжелательность, защита своего достоинства и своих интересов при уважении интересов Другого.

3. Интолерантность как неустойчивость, проявляющаяся в агрессивности, враждебности со стороны субъекта по отношению к Другому.

4. Конформизм как податливость влиянию и давлению со стороны Другого. К **атрибутам** толерантности относятся:

- устойчивость к влиянию, давлению со стороны Другого;
- признание за Другим права иметь свое мнение;
- ассертивность – защита своего мнения, своих идей, интересов при признании права Другого иметь и отстаивать свои идеи и интересы;
- доверие к Другому, основанное на знании о том, что поведение этого человека не принесет вам вреда;
- интерес к мнению Другого (неравнодушие).

Механизм формирования толерантного сознания состоит из четырех этапов:

- 1) определение другого человека на основе базовой социальной категоризации «свой – чужой»;
- 2) сравнение на основе разнообразных внешних признаков приводит к определению «сходный – иной»;
- 3) оценка другого на признаках «безопасный – опасный»;
- 4) установка на толерантность/интолерантность по признакам «дружелюбие – враждебность».

Толерантность возникает при условии, что другой человек также уважает ваши права. В этом случае нет угрозы этнической идентичности, она сохраняется на должном уровне. Толерантность же принимает форму ориентации на деловые отношения, сотрудничество, поддержание и сохранение дружеских контактов. Наиболее актуальной задачей в настоящее время является разработка принципов толерантного общения, правил взаимодействия людей, свободных от предубеждений и предрассудков, не расположенных к дискриминации.

Резюме

На рубеже XX—XXI вв. возродился интерес к понятиям этноса и этнической идентичности. В социальной психологии они изучаются как большие социальные группы, которым присущи свои психологические особенности. **Этнос** – группа людей, осознающих себя ее членами на основе любых признаков, воспринимаемых как естественные и устойчивые этнодифференцирующие характеристики. Первоначально этносы складываются на основе дихотомии «мы – они», которая в этнической психологии является универсальным принципом психического оформления любых общностей. В западной социально-психологической литературе сложилось деление на ингруппу и аутгруппу. Ингруппы – это группы, к которым человек себя

относит и членов которых он расценивает как «мы». Аутгруппы – это другие группы, к которым человек не принадлежит, он подбирает для них символическое значение «они».

Система понятий этнической психологии сконцентрирована вокруг понятия «установка» (аттитюд, отношение, диспозиция). Этническое в личности – это целостная система отношений и установок, выработанная в процессе исторического развития и проявляющаяся, актуализирующаяся в данное историческое время, в данной этносоциальной среде. Установки изучаются в рамках таких теоретических направлений в психологии, как бихевиоризм, когнитивизм и интеракционизм. На этнические установки оказывают влияние, с одной стороны, три основных вида условий: географические условия, плотность окружения данной этнической общности другими этносами, количественный состав этнической общности, а с другой – три уровня потребностей: потребность в выживании и сохранении этнической культуры, потребность в общении и взаимодействии с другими этносами, потребность в создании социума.

Этническое дано человеку в отношении, в частности в отношении к людям своей и других общностей. Оценивать этнические установки как плохие или хорошие неправомерно. Они существуют в реальной действительности длительное время и способствуют выживанию этносов в окружающем этническом и социальном мире.

Этнические стереотипы базируются на феномене социальной каузальной атрибуции, то есть на интерпретации поведения и итогов деятельности людей на основании их группового членства. Вследствие ошибок социальной каузальной атрибуции возникают этнические предубеждения, предрассудки и дискриминация.

Существуют открытые и скрытые, культурные и индивидуальные стереотипы, стереотипы восприятия, поведения и интерпретации поведения и др. Стереотипы восприятия изучались во множестве исследований начиная с 1933 г. Выяснилось, что предпочтение своей группы часто проявляется в форме этноцентризма.

Этноцентризм – тенденция оценивать мир с помощью собственных культурных фильтров, склонность человека оценивать различные социальные и природные явления на основании норм и обычаев своей

группы. На базе этноцентризма и этнических стереотипов формируются предубеждения, предрассудки и дискриминация.

Предубеждение – это негативная установка по отношению к людям исключительно на основании их национальности. Предубеждение базируется на стереотипах восприятия, трактующих иной этнос в негативно окрашенных тонах. Предрассудок – это заведомо ложное осуждение людей исключительно из-за национальности, к которой они принадлежат. Дискриминация – негативное поведение или призывы к негативному поведению по отношению к людям исключительно на основании их национальности.

Этническая идентичность – это установка в отношении самого себя в связи с этнической группой. Этническая идентичность связана с этнической толерантностью. Опираясь на идеи С. Московичи, можно разделить социальные идентичности на три категории: природные идентичности (пол, возраст), социальные идентичности (национальность, религия, культура, субкультура, гражданство, профессия), субъективные идентичности (ролевые характеристики, самооценка личностных черт и достижений, Я-концепция и пр.). Этническая идентичность формируется в процессе онтогенеза в виде когнитивных и эмоциональных представлений о своем народе и оформляется в подростковом возрасте. Главными факторами формирования этнической идентичности являются: 1) язык; 2) культура; 3) статус этнической группы (этническое большинство или меньшинство); 4) степень вовлеченности человека в процесс межэтнического взаимодействия.

Этническая идентичность связана с этнической толерантностью. Для большинства людей характерна позитивная моноэтническая идентичность. Был открыт социально-психологический закон: в нормальных социально-исторических условиях этническое сознание человека строится на основе тесной внутренней связи между позитивной этнической идентичностью и межэтнической толерантностью. Позитивное принятие себя (идентичность) способствует позитивному принятию других (толерантность), и наоборот.

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

культуры. Толерантность представляет собой основополагающий принцип социальных отношений в обществе и является ценностью, необходимой для реализации прав и достижений человека в мире. Науке известно несколько социально-психологических способов формирования толерантности.

Глава 17 Кросс-культурная психология

*Культура – это то, что связывает людей
воедино.*

Рут Бенедикт



Кросс-культурная психология начала стремительно развиваться в последней четверти XX в. в связи с глобализационными процессами. Ее развитие было вызвано, с одной стороны, необходимостью взаимодействовать с миром, учитывать найденные культурные отличия при организации международной деятельности, а с другой – сильно проявившимся желанием народов сохранить свою национальную и культурную идентичность.

Начало кросс-культурным исследованиям было положено после Второй мировой войны, хотя исследованием культур уже многие годы занимались этнография и антропология. Сегодня в европейской и американской психологии изучением взаимосвязи культуры и психологии занимаются психологическая антропология и кросс-культурная психология.

Одним из первых исследований, оказавших большое влияние на развитие кросс-культурной психологии, стала пионерская работа голландского антрополога Гирта Хофстеде (G. Hofstede). Он в течение 30 лет по заказу IBM, одной из самых крупных международных компаний, изучал ее сотрудников более чем в 100 филиалах. Сегодня кросс-культурная психология успешно развивается, особенно в тех странах, национальный состав которых неоднороден. «Страны, регионы, места совместного проживания, соседства разных народов, – пишет канадский ученый Джон Берри (J. W. Berry), – это те критические точки социального пространства, в которых индивиды и группы ежедневно сталкиваются с необходимостью взаимопонимания в процессе межкультурного взаимодействия» (83, с. 6).

Предмет исследования психологической антропологии, кросс-культурной психологии и этнической психологии, – отмечает Н. М. Лебедева – один и тот же: изучение психологических особенностей человека (или группы людей), обусловленных их этнической или культурной принадлежностью (90, с. 6). Дж. Берри следующим образом уточняет предмет науки: «Кросс-культурная психология – это изучение сходств и различий в психологии индивидов, принадлежащих к разным культурным и этническим группам; связей психологических различий с социокультурными, экологическими и биологическими особенностями, а также – изучение современных изменений этих различий» (90, с. 7).

17.1. Две цивилизации – две культуры

Сравнительный анализ психологии этнокультурных общностей связан с понятиями «цивилизация», «культура» и «этнос». Понимание цивилизационных различий пришло в эпоху колониализма и европейской экспансии в мире. Европейцы столкнулись с другими народами и определили их для себя как дикие и варварские. Позднее пришло новое понимание иных культур как не менее развитых и совершенных, чем европейская. А к концу XIX в. стало очевидным

глубокое различие между Западом (Европой) и Востоком (Индия, Китай).

В культурологии есть множество определений цивилизации как состояния, которое противостоит дикости и варварству. В дальнейшем значение термина «цивилизация» претерпело довольно существенные изменения. Не касаясь здесь истории слов «цивилизация» и «культура» в разных европейских языках, скажем только, что к настоящему времени общественно-научный термин «цивилизация» содержит в своем родовом значении некоторую абстрактную и универсальную характеристику любого общества, вышедшего из первобытного состояния. А в видовом значении – конкретную социокультурную общность, носительницу этой универсальной характеристики, существующую наравне с другими подобными общностями. Поэтому в данном случае можно опереться на определение французского культуролога А. Ничифоро (A. Niciforo), данное в 20-х гг. XX в.

Цивилизация – это совокупность способов бытия и способов деятельности группы людей, выражающихся в: 1) материальной жизни, 2) интеллектуальной жизни, 3) моральной жизни, 4) политической и социальной организации рассматриваемой группы (цит. по 124, с. 40).

На основании работ А. Тойнби (A. Toynbee), П. Сорокина, П. Тейяра де Шардена (P. Teilhard de Chardin) и других философов, культурологов и антропологов Дж. Берри сформулировал суть цивилизационных различий для кросс-культурной психологии. Он предложил различать культуры, возникшие на базе племен земледельцев и племен охотников-собирателей.

Сегодня в мире насчитывается несколько цивилизаций. Свою цивилизацию создали американские индейцы, ее проявления можно обнаружить в ментальности коренных жителей Америки. Большой интерес представляет культура кочевых народов, влияние которых на евразийском континенте было особенно значительным и до конца еще не изучено. Собственные цивилизации были созданы народами Африки и Австралии, но после их столкновения с представителями европейской или азиатской цивилизации они постепенно теряют свой импульс развития, не выдерживая неизбежной в таких случаях конкуренции. Поэтому в данном случае мы будем говорить только о двух наиболее древних цивилизациях.

Психологическое содержание двух цивилизаций наиболее полно прослеживается в теории архетипов К. Юнга, согласно которой в бессознательном каждого человека есть глубинный слой – коллективное бессознательное. Человек впитывает в себя опыт предшествующих поколений и является продуктом и вместилищем родовой истории. Человек рождается уже со многими полученными от предков диспозициями, например представлениями о морали, о брачно-родительских отношениях, о своем праве на решение общих для рода вопросов, о власти и подчинении, о роли старших по возрасту в сообществе, о наиболее желательных и ценимых качествах личности. Основания личности архаичны, примитивны, природны, бессознательны и универсальны, их можно назвать корневой ментальностью человека, которая не осознается, но присутствует. Сущность исторически сформировавшейся коллективной личности связана с различиями, которые обусловлены природно-климатическими условиями выживания. На этом пути люди сталкивались с разными повторяющимися природными явлениями, воздействие которых и привело к возникновению двух наиболее крупных цивилизаций на евразийском континенте.

17.1.1. Цивилизации земледельцев и охотников

Человек прямоходящий был первым гоминидом, который выбрался за пределы тропиков в зону умеренного климата. Более миллиона лет он чрезвычайно медленно распространялся из Африки и Юго-Восточной Азии по дальним пределам восточного полушария (187, с. 108). На рис. 17.1. показаны примерные пути продвижения первых людей в новые области. Первобытные люди рассеялись по земной поверхности более или менее равномерно, заполняя пригодные для обитания участки. В ходе освоения новых земель они разделились: одни двинулись на восток, другие на запад. Ушедшие на Запад (в Европу) несколько раз сталкивались с явлением оледенения, последнее из которых окончилось около 10 тысяч лет назад. Оледенение заставляло людей уходить из уже обжитых мест, активно искать способы выживания в условиях холода, а затем возвращаться, двигаясь за отступавшими ледниками вслед за мамонтами и носорогами, охота на которых была условием их жизни. Та же часть популяции, которая осталась на вновь освоенных землях (Египет, Междуречье, долины Инда и Ганга), не желая рисковать уже приобретенным благополучием

и уходить с насиженных мест, постепенно создавала первую цивилизацию.

В ходе этого разделения у людей формировались психологические качества, позволявшие им выживать и развиваться. Охотники жили в условиях постоянных, подчас чрезвычайных изменений, требовавших напряжения всех сил и поиска выхода из экстремальных условий. Ситуация требовала пассионарных (по Л. Н. Гумилеву) личностей, готовых вывести остальных из тупика. Земледельцы проживали в более стабильных климатических условиях с предсказуемыми сезонными изменениями и гарантированным пропитанием. Каждая из двух частей человечества должна была обеспечивать выживание потомству с помощью тех социальных структур, которые в наибольшей степени способствовали развитию вида и продолжению рода в определенных климатических условиях. Так у индоевропейских народов сформировались две этнокультурные ветви, два вектора развития, которые в течение многих веков создавали собственную культуру, ментальность, мораль и религию. Двигавшиеся за ледником племена охотников-собирателей осели в основном в Европе, которая в силу благоприятных климатических условий раньше других земель оказалась пригодной для жизни (влияние теплого течения Гольфстрим). Земледельческие племена сосредоточились в Азии и Северной Африке.

Ведя различный образ жизни, охотники и земледельцы вырабатывали собственные паттерны поведения, которые способствовали их выживанию. Они формировались в виде отношений к окружающему миру, к природе и другим людям, а проявлялись как нормы морали, установки и ценности в условиях определенного социального уклада. Эти ментальные по своей сути образования создавались самим сообществом, но затем происходил обратный процесс, когда нормы морали, установки и ценности формировали вначале каждое новое поколение популяции, а следовательно, и социум в целом. Ментальные структуры, соответствующие образу жизни и задачам выживания, у двух этнокультурных групп закрепились разные, хотя нормы морали практически не имели отличий. В силу длительности формирования именно эти ментальные структуры стали частью коллективного бессознательного, о котором писал Юнг.

Важные гипотезы высказала в книге «Полярные сияния в мифологии славян» Л. М. Алексеева. Она считает, что у *охотников-собирателей* закреплялся *индивидуалистический* подход. Высоко ценятся личностные качества – сообразительность, смелость, умение организовать группу, высокая степень самостоятельности в принятии решений и ответственности за них, ориентация на личность отдельно взятого члена сообщества, потенциально способного привести всех к инновациям. Примером организации такого сообщества могла служить *волчья стая*, жизнь которой нередко приходилось наблюдать людям, следовавшим за ледником, так как волки тоже передвигались на север за стадами оленей.

В эту систему ценностей неотъемлемо вливается также экологическая составляющая жизни древних охотников. Среда дает им все необходимое, и они уважительно относятся к своему месту в природной цепи. Они вынуждены вступать в личное противоборство с природными стихиями и дикими зверьми, а потому осознают, что могут проиграть схватку со зверем или разыгравшейся бурей. Жизнь отдельно взятого индивидуума отнюдь не обесценивается от такого осознания, наоборот – тот, кто ясно чувствует присутствие смерти «на расстоянии вытянутой левой руки», острее воспринимает и жизнь, и ее ценность для себя и своих соплеменников. В условиях опасной охоты, например на слонов (раскопки археологов в Торральбе и Амбрене, Испания), человек был вооружен только деревянным копьем и камнями, но выступал против огромных животных, которые были крупнее своих современных сородичей. Для такой охоты требовались личное мужество, находчивость, умение использовать рельеф местности, инновационная изобретательность, ловкость и смелость, свойственные молодым и зрелым мужчинам. Но главным социально-психологическим достижением древних охотников становится умение договориться о действиях группы в целом и месте каждого в опасном деле. В таких условиях ценностью становятся достижение успеха, личные качества наиболее удачливых охотников, их изобретательность, находчивость и смелость.

В племенах охотников-собирателей царил дух равенства и распределительной справедливости, свойственные первобытному коммунизму. Стихи Киплинга выражают эту истину лучше любой прозы:

Добыча Стаи – для Стаи; ты волен на месте поесть,
Смертная казнь нечестивцу, кто кроху посмеет унести.
Право Щенка-одногодка – досыта зоб набивать
Добычей Стаи, и Стая не смеет ему отказать.
Право Берлоги – за Маткой: у всех однолеток своих
С туши четверку взимает она для щенков молодых.
(пер. С. Займовского)

Первобытные земледельцы оставались на освоенных местах, используя подходящие участки земли для изготовления продукта потребления. Целью их жизни и условием выживания было максимально полное использование природных циклов и ресурсов. Земледельцы быстро увеличили свою численность за счет производимых излишков продуктов, что потребовало создания принципиально иной системы общежития и управления. Так же как и охотники, земледельцы ищут аналоги в природе. Для них таким аналогом становится стадо овец, прирученных еще в IX тыс. до н. э. Появилась норма осознания того, что и над людьми есть такой же хозяин, каким является *пастух над стадом*, а управлять им можно только с помощью кнута и собак-помощников.

Утилитарный подход породил представление о человеке-боге – властителе природы, который ее сотворил и может (имеет право) ее уничтожать или перестраивать по своему вкусу. Формируется монотеизм, отвечающий требованиям упрочения центральной власти на больших территориях со все возрастающим населением. Бог-человек – это верховный пастырь. Он имеет человеческую природу, но при этом несоизмеримую власть и над дикой природой, и над людьми.

Жизнь земледельцев зависит от природного цикла разлива рек, поэтому, в связи с задачами выживания, получают развитие науки необходимые, прежде всего математика (счет) и астрономия. Героем эпоса становится земледелец, обустроивающий землю, побеждающий дикую природу. Кстати, позднее, когда на земле осели и бывшие охотники, их отношение к природе тоже изменилось. В сообществах земледельцев больше всего ценится мудрость старших как наиболее последовательных хранителей опыта выживания в разные по своим климатическим условиям годы. Отсюда приверженность культу предков, идеям консерватизма.

Так складывается *коллективистский взгляд на мир*, когда одинокая личность значит очень мало вне своего рода и семьи, а Бог-человек получает свое реальное воплощение, становясь руководителем огромных масс людей.

17.1.2. Представления об основных ценностях и власти

Система ценностей вырабатывалась сообразно задачам выживания человеческих сообществ в разных климатических условиях и передавалась поколениям в виде мифов и сказок.

В условиях суровой природы Севера охотники-собиратели зависят от резко меняющихся природных процессов. Здесь ценится герой-землепроходец, обладающий выдающимися личностными качествами: самостоятельный, независимый, великодушный, смелый и решительный, способный пожертвовать собой ради блага своих соплеменников. В сообществе важную роль играют *успех* и *личные достижения*. Как правило, такой герой и становился вожаком. Вожак имел личные связи с каждым членом племени, и степень его авторитетности определялась глубиной личного контакта, а это значит, что он мог управлять лишь небольшим количеством людей. Вожак – не бог, он только первый среди равных, которому подчиняются на основе согласия и сознательного принятия порядка подчинения. Отсюда проистекают психологические возможности организации управляемых сообществ – оно не может быть чрезмерно большим. Одновременно закладывается важнейшая предпосылка для формирования *равенства* членов сообщества, когда важные решения, предлагаемые вожаком, принимаются сообществом. В результате образуется *короткая дистанция власти*, а иерархия определяется личностными качествами вожака и его помощников. При организации более крупных сообществ, племенных союзов, ведущую роль играет не принуждение, а заинтересованность каждого члена племени. По такому принципу и сегодня формируются внутри сообществ потомков охотников-собирателей малые группы: от семьи и клуба до производственной артели и партии. Семью у потомков охотников образуют два заинтересованных друг в друге человека на основе взаимной любви. У европейцев сохранились и ценности лидерства, традиции героев-землепроходцев, которые в современной жизни проявляются в любви к спорту, личным и командным достижениям, стремлении к успеху во всех жизненных делах.

В системе ценностей коллективистских сообществ главными становятся достижение *гармонии* и соблюдение *иерархии*. Гармония представляет собой высшее проявление согласия всех членов сообщества, важную составляющую порядка в семье, общине и сообществе, основанных на иерархии. Личность же приобретает важность только за счет своих взаимосвязей с окружающими, благодаря которым только и возможны коллективные достижения.

Многочисленная семья с внутренней иерархической структурой становится главным связующим звеном с миром, она проявляет коллективную заботу о потомстве и стариках. Например, в конце XIX в. в Армении такая семья объединяла до 200 человек, живших под одной крышей. Семью образуют не просто две личности, а два представителя двух семей, решивших породниться. А потому чувство любви не рассматривается как причина для заключения брака. Благодаря организационной четкости коллективистских сообществ повышаются возможности управления большими человеческими массами, а потому создаются огромные государства, как по своей территории, так и по численности.

В связи с разным образом жизни *справедливость* понимается охотниками и земледельцами по-разному. У первых она связана с равенством и распределением, у вторых она спаяна с иерархией и гармоничными отношениями. Более полное представление о социальных ценностях в двух цивилизациях дают описания древних летописцев о власти и способах управления в первых государственных образованиях.

Создание небольших государств из племен охотников-собирателей могло быть продиктовано либо внешней угрозой, либо экономической необходимостью. Нам не известна конкретная причина создания первых полисов в Древней Греции, но сама сложившаяся система власти в них говорит о многом. Наиболее известный пример – это Афинская демократия.

Жизнь Афинского полиса, возникшего на базе объединения нескольких племен, хорошо известна по дошедшим до нас многочисленным письменным источникам. Все граждане мужского пола старше 20 лет составляли городское собрание (экклесию), которое собиралось регулярно 10 раз в год, а в чрезвычайных случаях – на призыв Совета. Вся полнота власти в Афинах принадлежала

народному собранию, хотя, по мнению американского политолога Дж. Себайна (G. Sabine), это все-таки скорее миф, потому что народное собрание лишь одобряло или не одобряло подготовленные правительством решения. Роль же правительства выполняли: коллегия архонтов, включавшая 9 архонтов и секретаря, и Совет пятисот, который состоял из 50 человек от каждой из 10 фил (территориальное образование). И те и другие выбирались ежегодно. В годы расцвета республики для афинян наиболее важной задачей был эффективный контроль за деятельностью управленцев. Эту функцию выполнял Совет пятисот и суд присяжных (гелиэя, состоял из **6000** человек), который также формировался путем ежегодных выборов. Оборона полиса была возложена на коллегия Стратегов, которых выбирали по тому же принципу. Это были влиятельные в политике люди, достаточно вспомнить Перикла, который был стратегом 15 лет подряд. Они имели право высказывать мнение, но не могли голосовать за принимаемые решения в Совете пятисот. Политическое же влияние Перикла заключалось в его умении убеждать членов Совета и эkkлeсию, поскольку он обладал всеми качествами вожака.

Даже короткое описание организации власти свидетельствует о том, что Афинский полис был сформирован на условиях равноправного и активного участия представителей народа в принятии решений. Причем принцип равного и активного участия в управлении был так силен, что это создавало определенные неудобства. Так, например, Совет пятисот, собиравшийся ежедневно, не мог бы работать, если бы древние греки не изобрели ротацию. Чтобы правительство работало эффективно, его заседания проходили следующим образом: в течение 1/10 части года 50 человек от одной из фил и по одному представителю от остальных девяти поочередно решали все повседневные вопросы организации жизни города. Председатель собрания выбирался ежедневно по жребию, и ни один афинянин не мог занимать эту должность больше чем один раз за всю свою жизнь. Такая организация управления требовала от граждан максимальной включенности во все дела полиса. Поэтому все политически активные граждане ежедневно приходили на Агору и участвовали в обсуждении наиболее важных вопросов повседневной политической жизни. Это требовало высокого уровня политической заинтересованности и того, что мы сегодня называем

гражданственностью. Поэтому гражданство, будучи в Афинах наследуемым и высоко ценимым правом, было в то же время и довольно обременительной обязанностью.

Совершенно очевидно, что древние греки, создавая свои полисы, стремились к равенству и справедливости, которые понимались ими как **право** индивида на участие в управлении полисом. Это право и дало основание ученым называть такие культуры индивидуалистическими, поскольку они родились из древней общественной жизни европейских народов, создавших принципы демократического развития общества. Критический читатель может заметить, что в Древней Греции существовали не только полисы, но и древние царства с наследственной передачей власти. Однако внимательное чтение гомеровского эпоса и анализ поведения царей Одиссея, Агамемнона или Приама позволяют сделать вывод, что они скорее вожаки своих народов, а не деспоты с полномочиями богов.

Такой порядок социальной жизни потомков охотников породил независимую и самостоятельную личность, имеющую право участвовать в принятии коллективного решения. Индивидуалистическая культура создала традицию избираемого членами сообщества управления. В этой культуре сложились короткая дистанция власти, сильные горизонтальные связи между членами разнообразных групп и внутри социума, а положение индивида было обусловлено его личностными качествами. Главными ценностями культуры стали *равенство, справедливость, личный успех и достижения человека*.

Индивидуалистические культуры породили большое разнообразие форм государственного управления, пройдя через создание рабовладельческих империй. Затем, когда основная масса населения превратилась в земледельцев, родились феодальные государства с их сословной иерархией. Вместе с тем в Европе всегда были живы традиции античной демократии, которые воплотились в государственном устройстве средневековой коммунальной Италии, городах-государствах Киевской Руси и немецкой Ганзы, республике запорожских казаков, а также у многих других европейских народов. В Великобритании с XII в. существует парламент как представительство общин. Во всех этих государственных и муниципальных образованиях Европы был жив принцип равенства, который понимался как **право** на

принятие общего для всех решения. Он и до сих пор реализуется через **выборность** власти и подотчетность управления народу. Вплоть до начала XX в. данный принцип действовал в России на уровне крестьянских общин, что дало основание нашему знаменитому социологу Питириму Сорокину утверждать, что под крышей российского самодержавия существовали 100 тысяч крестьянских республик.

На Востоке первые царства создавались по иным причинам, а власть осуществлялась по совершенно другому принципу. То была эпоха не только величия богов, но и эпоха интеллектуального величия человека, задумавшего и осуществившего грандиозные преобразования в природе и жизни сообществ. Эффективно управлять огромными массами людей можно, руководствуясь теми же принципами, что и управляющий стадом пастух, то есть с помощью приказа, который подразумевает безоговорочное подчинение. Но люди все-таки – не овцы. Поэтому, выйдя за пределы общины, поднявшись высоко над массами, древние восточные цари и их идеологи жрецы создали четкую иерархическую структуру социума. Для этого были написаны законы, по которым даже за небольшую провинность карали смертью, не допуская инакомыслия. Законы в древних иерархических общностях выступали как способ запугивания и упреждающего террора. Мы находим это и в Законах царя Хаммурапи, и в индийских «Законах Ману», и в китайских аналогах.

Важнейшим изобретением культуры стала пирамида власти во главе с царем или фараоном с жесткой вертикалью соподчинения, конец которой замыкался на общине, ответственной за своих членов. Для функционирования такой власти понадобился аппарат жрецов, идеологически поддерживающих культ царя, аппарат чиновников, обеспечивающих порядок в сборе налогов, и аппарат принуждения и насилия. Кроме того, был придуман дополнительный социально-психологический механизм объединения людей на идейной основе. Речь идет о великих стройках древности, идеологическое назначение которых впервые было осмыслено Л. Мамфордом (L. Mumford) только в XX в. в книге «Миф машины». Можно только удивляться прозорливости древних интеллектуалов, которые предложили строить египетские пирамиды, Вавилонскую башню, Великую китайскую стену. Стройки стали наиболее важной целью и главной идеей

существования индивида и общества, а активное участие в их реализации вело к сплочению народа. Следует отметить, что в великих стройках участвовали не столько рабы, сколько подданные первых государств-деспотий.

Как видно из всего перечисленного, именно на Востоке зародились древние государства и впервые появились институты власти, которые существуют и сегодня. В этих первых государствах сложились деспотические режимы, при которых отдельно взятый индивид мог существовать исключительно в рамках своей семьи и общины, опиравшихся на принцип иерархического подчинения. Только в большом коллективе сородичей, способном защитить своих членов, можно было противостоять колоссальному давлению ничем не ограниченного всевластия.

На основе земледельческой цивилизации возникли коллективистские культуры, которые строили формы социальной жизни на основе большей дистанции власти, иерархического устройства и властной вертикали. Основным условием существования индивида была принадлежность к большой семье или клану, что привело к появлению взаимозависимой личности. Главными ценностями культуры стали *иерархия как основа общественного порядка и достижение гармонии в рамках коллектива семьи и общины*. Позднее на базе древних коллективистских культур возникло множество государств, причем в каждом из них главные идеи имели большое национальное своеобразие. Различия между кастовой Индией, Оттоманской империей, императорской Японией и современными мусульманскими государствами огромно, но общие черты и ценности, указанные выше, присущи им и сегодня. На карте ценностей мировых культур Ш. Шварца и сегодня хорошо видны ценности, обнаруженные им в культурах бывших охотников и земледельцев.

17.2. Понятие «культура» в психологии

В науке существует большое количество определений культуры. Клайд Клакхон в книге: «Культура: критический обзор понятий и определений» (1952) подробно проанализировал понятие «культура» и предложил шесть подходов к ее определению: описательный, исторический, нормативный, психологический, структурный, генетический. В научной литературе эти подходы встречаются в самых разнообразных вариантах. Приведем некоторые из определений:

«Культура включает в себя знания, верования, искусство, мораль, законы, обычаи и привычки, приобретенные человеком как членом общества» (Тайлор, с. 17).

«Понятие культуры отдельного конкретного народа и эпохи – суть индивидуальные ценностные понятия» (Вебер, с. 461).

«Культура есть абстракция конкретного человеческого поведения, но не само поведение. Культура может рассматриваться как часть окружающего мира, созданная человеком» (Клакхон, с. 9).

«Культура – это то, что связывает людей воедино» (Бенедикт, с. 49).

«Культура – это продукт сублимации» (Фрейд).

«Культура – это мир представлений, верований, связанных с общностью происхождения, языка, судьбы» (Ясперс, с. 427).

«Культура включает в себя весь образ жизни» (Таусенд).

«Культура – это то, что наделено общим смыслом» (Гиртц, с. 28).

«Культура – это то, что не есть природа» (Стефаненко, с. 33).

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

Поскольку культура представляет собой абстракцию, важно определить ее отличие от общества и этноса. Термин «общество» относится к группе людей, которые взаимодействуют друг с другом для достижения определенных целей. Под культурой же понимается специфический образ жизни, присущей такой группе людей (74, с. 45).

Культура – это система отношений и ценностей, выработанных людьми в процессе этногенеза. Люди осваивают культуру благодаря принадлежности к этнической общности. Люди создают культуру, исходя из потребностей этнической общности (Почебут, 1995, с. 101).

К. Клакхон отмечает, что представители всех обществ сталкиваются с определенным количеством неизбежных проблем, обусловленных биологическими и социальными особенностями человека. В результате основные категории всех культур сходны. Сходство культур выражается в следующем:

1. Любая человеческая культура немыслима без языка.
2. Ни одна культура не испытывает недостатка в средствах выражения эстетики и достижения эстетического наслаждения.
3. Каждая культура предоставляет стандартизованные способы отношения к наиболее существенным проблемам, например, таким, как смерть.
4. Каждая культура устроена так, чтобы постоянно сохранять группу и ее сплоченность, чтобы удовлетворять биологические нужды ее членов и их потребность в упорядоченном образе жизни (74, с. 46).

17.2.1. Тенденции культурных различий

Т. Г. Стефаненко выделяет три тенденции в понимании культурных различий: абсолютизм, универсализм, релятивизм (176).

Мы предлагаем использовать еще два критерия для оценки культурных различий: во-первых, по их наличию или отсутствию, а во-вторых, по тому, считают ли те или иные ученые культуры равными, равноценными. Распределив критерии по оси координат, мы получаем четыре тенденции, представленные на рис. 17.1.



Рис. 17.1. Четыре тенденции в понимании культурных различий.

Этноцентризм основан на идее культурного превосходства. Все мировые культуры не равны по значению и не одинаковы по сути.

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

Универсализм нацелен на поиск общих знаменателей, или универсалий, посредством которых все народы могут понимать друг друга и общаться друг с другом. Культурный универсализм предлагает метод плавания – формирование однонациональной страны из многонациональной. Подобная идея доминировала в СССР при создании единой общности – советского народа. Идея универсализма характерна для политики глобализации – создание единой мировой политической, экономической, культурной общности. Применение теории универсализма на практике ведет к росту национального самосознания, сопротивлению универсализации культур, активизации национальных движений и движения антиглобализма. Теоретически идеи культурного универсализма разрабатывали социологи и культурологи К. Леви-Стросс, П. Сорокин, А. Кребер, Т. Парсонс.

Релятивизм основан на идее равноценности культур при признании значительных культурных различий. Поворот в понимании взаимоотношений культур совершили Л. Леви-Брюль, Ф. Боас, Р. Линтон, Р. Бенедикт, К. Клакхон. Ф. Боас провозгласил главный принцип релятивизма – культуры равные, но разные.

Релятивизм предполагает отрицание этноцентрической позиции, выход за пределы своей культуры и попытку сочувствия и понимания другой культуры. Признание идей релятивизма требует проявления толерантности со стороны представителей разных культур, понимания и принятия равнозначности культур, равноправия представителей различных этносов в обществе, уважение к личности, ее культуре, обычаям и традициям, верованиям и ценностям.

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

актуальным в последнее время становится сочетание принципов культурного универсализма и релятивизма (98, с. 9).

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

К. Клакхон утверждает, что культурам свойственна интеграция идей и понятий. Интеграция достигается благодаря устоявшимся представлениям, ценностям, устремлениям, привычкам людей, неосознаваемым способам отношения к происходящему, априорному решению вопросов бытия. «Для простого носителя культуры эти способы категоризации именно таким образом, а не иначе, настолько же изначально даны, насколько и постоянное чередование дня и ночи» (74, с. 57). Культура полностью подчиняет себе жизнь человека, оказывает существенное влияние на его судьбу, биографию, выбор профессии, семейные отношения, карьерный рост. Хосе Ортега-и-Гассет (H. Ortega-y-Gasset) писал: «Человек не имеет природы, он имеет историю» (132, с. 197).

17.2.2. Феномены существования культур

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

Первый феномен антропологи называют *культурной диффузией*, подразумевая под ним принятие или отторжение новшеств одной культуры со стороны другой. Культурные заимствования происходят постоянно, но они всегда выборочны, так как культура нацелена на то, чтобы сохранить свои основы. Ральф Линтон (R. Linton) подсчитал, что из использованных людьми материальных объектов не более 10 % представляют их собственные изобретения, остальные являются заимствованиями.

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

культурного роста» (1944) отмечал, что цель научного исследования состоит в обнаружении общих паттернов, общих свойств культуры. Он нашел, что знаменитые люди в области философии, науки, литературы, искусства составляют определенные общности, кластеры. Подготовка к изменениям происходит медленно, скрытно, затем наступает культурный взрыв.

Третий феномен описывает *закономерности культурной эволюции*. К. Клакхон отмечал, что культуры проходят в своем развитии ряд одинаковых этапов, которые становятся необратимыми. Например, первобытные сообщества из матриархата вступают в патриархат, и описан только один случай перехода в матриархат из патриархата. Растущая секуляризация и индивидуализация в сообществах приводят к выходу из культурной изоляции. Современное общество никогда не бывает социально гомогенным. Расцвет культуры наступает после периодов деградации, этнокультурного смешения и культурной диффузии (74, с. 84—88).

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

Пятый феномен культуры состоит в *единстве материальной и духовной природы*. «Культура возникает, – писал Г. Зиммель, – при слиянии двух элементов, из которых ни один не имеет на нее большего права, чем другой: субъективной души и объективного продукта труда». Он дал оригинальное определение культуры. «В основе культуры лежит внутренний факт, который в целом может быть выражен лишь символически и несколько расплывчато: как путь души к самой себе» (61, с. 1—2). Познание самого себя через поведение и отношение других людей является основной функцией культуры.

17.2.3. Etic- и emic-подходы

Две главные цели кросс-культурного исследования четко сформулировал Э. Аронсон. *Первая* цель состоит в том, чтобы выяснить, насколько тот или иной психический феномен или процесс

представляется всеобщим и потому применимым к объяснению поведения и пониманию функционирования психики всех людей на планете. Этот тип исследования направлен на поиск общего между всеми людьми, независимо от их культуры, воспитания, социального устройства общества, географических условий проживания. *Вторая* цель исследования заключается в поиске различий между людьми, принадлежащими к различным культурам, и проверке того, как культура влияет на основные психические явления и процессы (12, с. 71—72).

Подобная раздвоенность целей исследования, состоящая в одновременном поиске и сходства и различий, нашла методологическое выражение в двух концептуальных научных подходах. Впервые они были предложены в 1954 г. американским лингвистом К. Пайком (К. Pike) и обозначены как etic- и emic-подходы.

Различия между etic- и emic-подходами сформулировал Дж. Берри (см. фото). Etic-анализ человеческого поведения ориентирован на изучение универсальных свойств психики людей, проявляющихся в любой культуре. Emic-анализ направлен на поиск кросс-культурных различий и сравнение психических особенностей людей. Берри наметил стратегию, необходимую для достижения валидности кросс-культурных исследований. По его мнению, необходимо проведение ряда emic-исследований, организованных по единой программе, а затем обобщение результатов в рамках etic-исследований (97, с. 253—254). Т. Г. Стефаненко называет основные особенности научно-исследовательской деятельности ученого при использовании etic- и emic-подхода (176, с. 38—40).



Исследователь, ориентированный на etic-подход:

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

- использует единицы анализа и сравнения, которые считаются свободными от культурного влияния;

- занимает позицию внешнего наблюдателя, стремясь дистанцироваться от культуры;

- строит структуру исследования заранее, формулирует гипотезу и категории для ее доказательства;

Исследователь, ориентированный на emic-подход:

- изучает только одну культурную общность, стремясь описать и понять ее глубинную специфику;

- использует специфичные для культуры единицы анализа и термины носителей культуры;

- изучает любые элементы культуры с точки зрения носителя этой культуры, участника внутрикультурного взаимодействия;

- заранее не может знать, какие единицы анализа он будет использовать, структура исследования разворачивается постепенно, непредсказуемо.

Выбор того или иного научно-исследовательского подхода определяется целью и предметом исследования, а также научными предпочтениями ученого. Однако исключительно жесткая ориентация только на один из возможных подходов не является, на наш взгляд, перспективной. Так, например, шведский социолог П. Монсон (P. Manson) утверждает, что не существует единственно правильного способа изучения общества, который не содержал бы в себе противоречий и не создавал научных проблем. Все зависит от того, как исследователь понимает общество и какой способ соотношения себя с ним выбирает. Ни один исследователь не может быть свободен от влияния родной культуры, поэтому преодоление этноцентризма в научной работе становится его основной задачей.

Известный американский психолог Д. Мацумото отмечает, что etic- и emic-идеи представляют собой противоположные полюса человеческого поведения: универсальность на одном полюсе и культурная относительность – на другом. Наблюдая и интерпретируя поведение, люди часто пытаются вместить его либо в etic-, либо в emic-категории (104, с. 41). Различия между представителями двух культур состоят только во внешних поведенческих реакциях. В культуре США принято смотреть своему собеседнику прямо в глаза, если американец хочет быть вежливым, установить и поддерживать

контакт. В культуре Японии, например, вежливость, контактность демонстрируется скорее избеганием прямого и долгого зрительного контакта. Таким образом, наблюдаемое внешнее поведение относится к етіс-проявлениям, а внутренние причины, определяющие это поведение (вежливость и доброжелательность), относятся к етіс-проявлениям. В каждой культуре люди стараются быть вежливыми, но внешнее выражение вежливости различается.

Ученые, ориентированные на практическое применение научных знаний, ищут способы нейтрализации различий: их распознавания, примирения, согласования, разрабатывают методы обучения представителей разных культур совместной согласованной работе. Социальные психологи уже давно обнаружили тот факт, что конфликты, культуральные и социальные различия можно преодолеть не убеждением и увещанием, а только в совместной, взаимно заинтересованной деятельности.

17.4. Типология культурных общностей

Типологию культурных общностей возможно осуществить на основании нескольких критериев. Среди них мы выделили: эволюционный, цивилизационный и кросс-культурный.

17.4.1. Эволюционный критерий классификации

Эволюционный критерий представлен классической эволюционной концепцией Э. Тайлора; концепцией универсальной эволюции Л. Уайта (L. White) и концепцией мультилинейной эволюции Дж. Стюарда (J. Steward).

Основатель эволюционизма Э. Тайлор в книге «Первобытная культура» (1871) выделял универсальные, всеобщие по своей сути стадии развития единой культурной общности людей. Он пытался определить общую тенденцию развития человеческой культуры. Тайлор понимал культуру как «созданную человеком часть среды», включающую знания, верования, искусство, нравственность, право, обычаи. Он связывал культурное развитие с уровнем интеллектуального развития людей и выделил этапы культурной эволюции на основании достижений в ряде областей социального развития, таких как «степень научности знаний, определенность моральных принципов, условия исповедания веры и отправления культа, степень социальной и политической организованности» (180, с. 27). Развивая эволюционную концепцию, он предполагал

поступательное прогрессивное развитие человечества и возражал против утверждений о регрессе отдельных народов. Тайлор считал, что народы всего мира, стоящие на разных стадиях эволюции, вносят свою лепту в единую общечеловеческую культурную общность.

Автор концепции универсальной эволюции Л. Уайт в книге «Эволюция культуры» (1959) понимал культуру как организованную, интегрированную общность людей и выделял три культурные подсистемы – технологическую, социальную и идеологическую. Все три подсистемы взаимосвязаны, но главную роль играет технологическая, поскольку культура человеческих сообществ в целом зависит от способов адаптации к естественной среде. Технологическая система первична, ибо от нее зависит жизнь человека, она является детерминантой любой культуры. Уайт считал, что возникновение культуры связано со способностью человека придавать символическое значение мыслям, действиям и предметам и воспринимать эти символы. К ним относятся: а) идеи и отношения; б) внешние действия; в) материальные объекты. Основным принцип концепции Уайта таков: ни одна стадия развития цивилизации не возникает сама по себе, но вырастает из предыдущей стадии. Стадии развития культуры зависят от трех основных факторов: количества энергии, используемой в год на душу населения; эффективности технологических средств, при которых эта энергия извлекается и ставится на службу человеку; объема произведенных предметов и услуг для удовлетворения потребностей человека. Это закон эволюции культуры, или «закон Уайта» (85, с. 272—276).

Автор концепции мультилинейной эволюции культуры Дж. Стюард создал классификацию общностей по культурным типам. Культурный тип характеризуется совокупностью черт, образующих ядро культуры. Эти черты возникают как следствие адаптации к среде и характеризуют одинаковый уровень интеграции. В книге «Теория культурных изменений» он описывал различные культурные типы.

17.4.2. Цивилизационный критерий классификации

Цивилизационный критерий основан на понимании цивилизации как единой культурной общности и как определенного этапа в развитии народов мира. Понятия культуры и цивилизации не тождественны, но тесно связаны между собой. Большинство ученых едины во мнении, что цивилизация – это, во-первых, определенный

уровень развития культуры, во-вторых, определенный тип культуры, с присущими ему характерными чертами. В науке долгое время господствовал взгляд на цивилизацию как на достижение определенного уровня. На этом основании О. Шпенглер называл цивилизации «высокими культурами», Н. Данилевский – культурно-историческими типами, П. Сорокин – «социально-культурными суперсистемами», Н. Бердяев – «великими культурами», А. Тойнби – культурными общностями.

О. Шпенглер в книге «Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории» (1918) построил свою классификацию культурных общностей, исходя из идеи существования определенной ведущей характеристики, придающей каждой культуре соответствующую специфику. Специфика культуры состоит в ее первоначальном символе. Из этого символа вырастает сущность культуры. Он выделял восемь типов «высоких культур»: египетскую, индийскую, вавилонскую, китайскую, греко-римскую, майя, византийско-арабскую, западноевропейскую. Зарождающейся новой культурой он считал русско-сибирскую (213, с. 23—69).

Н. Данилевский называл двенадцать автономных цивилизаций, или культурно-исторических общностей. К ним относились: египетская, китайская, ассиро-вавилоно-финикийская, или древнесемитская, индийская, иранская, еврейская, греческая, римская, новосемитская, или аравийская, германо-романская, или европейская, мексиканская, перуанская. Данилевский одним из первых высказал идею о том, что жизнь цивилизации имеет предел и одна цивилизация сменяет другую. Он считал, что каждая великая цивилизация построена по оригинальному плану и ни одна цивилизация не повторяет другую. Данилевский призывал к сравнительному изучению общих и частных качеств цивилизаций.

17.4.2.1. Теория социокультурной динамики П. Сорокина

Теория социокультурной динамики была создана П. Сорокиным в 1936 г. Он предложил интегрированную теорию повторяющихся фаз в жизни культурных общностей. Сквозь призму единого феномена общества и культуры он рассматривал все аспекты человеческой деятельности. С точки зрения Сорокина, существует жесткая взаимосвязь между элементами неразрывной триады – личностью, обществом и культурой. Согласно Сорокину, личность является

субъектом взаимодействия, общество – совокупностью индивидов, а культура – совокупностью значений, ценностей, норм и их носителей, которые объективируют эти значения в определенных материальных вещах и предметах. Сорокин выделяет три типа социокультурных общностей, которые он называет суперсистемами.

Идеациональная суперкультурная общность. Ее основу составляет ценность. В зависимости от того, что является более ценным для человека, витальное или духовное, и развивается культурная суперсистема. Главным принципом, или главной ценностью западной культуры Средних веков был Бог. «Политическая организация в ее духовной и светской сферах была преимущественно теократической и базировалась на Боге и религии».

Чувственная социокультурная общность. Закат средневековой культуры начался с постулирования нового, совершенно другого основного принципа, гласившего, что объективная реальность и ее смысл чувственны. «Только то, что мы видим, слышим, осязаем, ощущаем и воспринимаем через наши органы чувств, – реально и имеет смысл. Вне этой чувственной реальности или нет ничего, или есть что-либо такое, что мы не можем прочувствовать, а это – эквивалент нереального, несуществующего. Таков новый принцип, совершенно отличный от основного принципа идеациональной культуры» (172, с. 430). Начиная с XVI в. новый принцип стал доминировать в мышлении и способах познания людей. На его основе сформировалась новая культурная общность. Это культура сенсорная, эмпирическая, светская. Она опирается на новый принцип познания: окружающая действительность объективна, и смысл ее можно познать сенсорно. Мир, культуру и даже сущность человека люди начали рассматривать материалистично, механистично и даже бихевиористично. Человек становится комплексом электронов и протонов. Сознание объявляется неточным и субъективным понятием, обозначающим физиологические реакции. «Социальные и психологические науки имитируют естественные науки» (172, с. 466). Материальные ценности начинают играть ведущую роль в жизни, прежде всего богатство. Чувственные потребности и удовольствия оказываются единственным критерием того, что такое хорошо и что такое плохо.

Чувственное общество живет только настоящим и ценит только настоящее. Так как прошлое необратимо и уже не существует, а будущее еще не наступило, тем более что оно всегда неясно, то только настоящий момент реален и желанен. Рано или поздно релятивизм уступает место скептицизму, цинизму и нигилизму, утверждает Сорокин. Ни одно общество не может существовать без вечных ценностей. В отсутствие ценностей оно переживает кризисный период и либо гибнет, либо вырабатывает новую систему истины. Философ предсказал появление ценностей гедонизма и нарциссизма, равно как и прагматический, практический и инструментальный характер науки, который она приобрела в конце XX в. Переход из одной культурной общности в другую сопровождается кризисом ценностей и дуализмом мышления.

Идеалистическая социокультурная общность. Она строится на той посылке, что объективная реальность частично сверхчувственна и частично чувственна. Античная культура V—IV вв. до н. э., европейская культура XIII—XIV вв. были преимущественно идеалистическими. Мы живем и действуем в один из поворотных моментов человеческой истории, когда одна форма культурной общности исчезает, а другая форма лишь появляется, считал Сорокин. Накануне Второй мировой войны ученый поставил следующий диагноз современности: трудности общества в настоящее время обусловлены разрушением чувственной формы западнокультурной общности. Она исчерпала свой созидательный потенциал и вступила в период своего заката.

По мнению ученого, социокультурные изменения очень редки. В течение трех тысячелетий античной и западной истории это случалось, считает Сорокин, только четыре раза. Но когда кризис действительно происходит, он производит эпохальную революцию в социокультурной общности людей. Автор сделал следующий прогноз дальнейшего развития событий: грядущая идеациональная эпоха приведет к конвергенции русской и американской моделей культур «в некий промежуточный тип, соединяющий черты демократии и тоталитаризма». Это будет также сопровождаться «возрождением великих культур Индии, Китая, Японии, Индонезии и исламского мира» (172, с. 430—433).

Мысли Сорокина интересны для нас в первую очередь потому, что он связывал в единую систему психические свойства индивида как субъекта социокультурного процесса и социальные особенности культурной общности. Положив в основу развития культуры способы познания человеком окружающего мира, Сорокин стал также одним из первых исследователей, использовавших идеи когнитивизма в социальных науках. Теоретические разработки Сорокина никак не подтверждены эмпирическими данными относительно динамики социокультурных систем. Однако Ф. Знанецкий, анализируя работы по культурологии, пришел к выводу, что единственно последовательной попыткой интегрировать все социальные науки о культуре в общую теорию являются идеи Сорокина. Именно он применил один и тот же подход ко всем областям культуры и связям между культурными феноменами, ввел понятие системы и распространил его на все культурные феномены.

17.4.2.2. Гидравлические цивилизации К. Виттфогеля

В рамках цивилизационного подхода интересные идеи развивал немецкий, а затем американский социолог К. Виттфогель (K. Wittfogel). В книге «Восточный деспотизм» (1957) он представил свою концепцию азиатского способа производства. Автор предположил, что хозяйственная жизнь восточных обществ, основанная на ирригационном земледелии, принципиально отличается от западных обществ, основанных на развитии индустриальной промышленности. Система власти в таких сообществах построена на централизации и полной монополизации ирригационных систем. Для поддержания ирригационной системы требуется большое количество рабочих, занимающихся неквалифицированным трудом. В такой цивилизации формируется огромный бюрократический аппарат и армия, призванные обеспечить функционирование системы принуждения рабочих. Такую политическую систему он обозначил как «восточный деспотизм». К этому типу он отнес Египет, Месопотамию, Китай, Индию, древние цивилизации Мексики и Перу. Многие элементы данного типа цивилизаций были обнаружены им и в СССР: сильная централизация власти, государство, владеющее всеми средствами производства, мощная бюрократическая система, всеобщая трудовая повинность. В целом СССР он характеризовал как «индустриализованный деспотизм» (85, с. 126).

17.4.2.3. Коммуникационные цивилизации М. Маклюэна

Интересные взгляды на типы цивилизационных общностей высказывал канадский культуролог М. Маклюэн (M. McLuhan). В книге «Война и мир в глобальной деревне» (1968) он описал влияние облика культурной общности на коммуникационные технологии. С появлением каждого нового средства коммуникации между ним и старыми средствами разгорается война, в ходе которой высвобождается большое количество энергии. Происходит коммуникационный взрыв, в результате которого сменяется господствующий поставщик информации и возникает новая «культурная галактика». В истории человечества Маклюэн выделяет четыре коммуникационные общности:

1. Эпоха дописьменного варварства.
2. Тысячелетие фонетического письма.
3. «Галактика Гуттенберга» – пятьсот лет печатной техники.

4. «Галактика Маркони» – современная электронная цивилизация.

Эпоха дописьменного варварства – это эпоха племенных общностей, построенных на основе устного общения. Общность представляла собой нерасчлененное единство, основанное на магическом мире слухов. Устное слово чувственно синтетично и создает определенный сенсорный баланс в психике человека.

Изобретение фонетического алфавита как активного коммуникационного средства высвободило огромную энергию, взорвавшую племенную общность. Устные звуки трансформировались в визуальные формы. Первобытный человек получил «глаз» в дополнение к «уху». По мере того как знания и опыт стали передаваться из поколения в поколение не в устной, а в письменной форме, люди стали утрачивать непосредственность сопричастности к общности. Грамотность сформировала множественную идентичность. С появлением письменности, считает Маклюэн, родилась на свет индивидуально ответственная личность, способная противопоставить себя единству общности.

Изобретение Гуттенбергом в середине XV в. печатного станка повлекло за собой значительную революцию в системе массовых коммуникаций. Информационный взрыв проявился в возможности посылать информацию массовой аудитории, с которой не нужно было больше вступать в непосредственный контакт. Массовая информация оторвала индивида от общности, к которой он принадлежал по традиции. Книга, которую человек мог обдумать в уединении, способствовала возникновению индивидуализма. Появилась возможность не группового, а индивидуального постижения истины.

«Галактика Гуттенберга» была разрушена в 1844 г., когда появился телеграф Морзе. Это было, по мнению Маклюэна, первое средство сообщения, знаменующее начало электронной эры. Телеграф соединил разрозненные общности в единое человечество, создал планетарную общность, сплотил людей. Телеграф ускорил распространение информации до скорости света. Новый коммуникационный взрыв высвободил огромное количество энергии. Возникла новая культурная галактика, характеризующаяся состоянием всеобщей включенности в общечеловеческие проблемы. Новые средства сообщения (радио, телевидение, компьютерная сеть) сделали информацию окружающей средой человека. Каждый человек в той или иной степени подключен к

мировой информационной сети. Погружаясь в окружающую информационную среду, человек получает возможность вмещать в себя все человечество и впитывать все пространства и времена мира. В каком-то смысле человек сам становится общностью, она теперь находится внутри него (240).

17.4.2.4. Новый мировой порядок Ж. Аттали

Французский культуролог Жак Аттали (G. Attali) предложил концепцию «нового мирового порядка», которую он описал в книге «На повороте нового тысячелетия» (1993). Цивилизационные общности, по мнению Ж. Аттали, формировались своеобразными кругами. Центром общности является город («сердце» по терминологии Аттали). В «сердце» концентрируется финансовая, техническая и культурная власть. «Сердце» – основной производитель разнообразной продукции. Потребителем этой продукции является «среда», которая образуется вокруг «сердца». Это могут быть многочисленные регионы или страны. Окружает «среду» «периферия», продающая свое сырье и рабочую силу «сердцу» и «среде». Такова система организации цивилизационных общностей.

Мировой порядок, согласно Аттали, проявлялся в восьми формах. Сегодня мир находится в конце кризисного периода и на заре новой, девятой формы, которая сулит долгий период изобилия. Зачатки этой формы прослеживались в Европе еще в раннем Средневековье. Возник радикально новый способ управления насилием, противостоящий религии и силе, – деньги. Вместе с этим способом родился и новый мировой порядок – рыночные отношения и капитализм. В новом порядке власть достигается количеством контролируемых денег, вначале с помощью силы, затем с помощью закона. Рыночная структура претендует на мировое влияние, растет часть мира, где царит «закон денег». Наступление девятой формы демонстрируют новые технологии, которые Аттали определяет как «автоматизацию манипуляцией информацией». В повседневный обиход входят предметы, которые он называет «номадическими» (кочевническими). Они помогут создать человека нового типа, новую кочевую элиту, не привязанную к определенному народу и своим ближним. Если раньше предметы находились в доме и требовали включения в сеть (холодильник, компьютер), то сейчас появились портативные предметы, которые можно носить с собой. Портативные телефоны,

факсы и компьютеры качественно изменяют процесс взаимодействия людей во время работы. Они по-иному структурируют социокультурный порядок, преобразуют организацию труда. Предметы самодиагностики, самолечения и медицинского протезирования, предметы для самообучения сократят общественную потребность в учителях и врачах, но увеличат потребность в специалистах в области манипуляции информацией. Новые вещи – «кочевники» – будут способствовать созданию новой культуры на основе рыночной. Благодаря этим вещам люди освобождаются от привязанности к определенному месту (жительства, работы и пр.) и смогут странствовать, приобретая товары, информацию, новые впечатления и ощущения. Возникает своеобразная кочевническая цивилизация. Каждый сможет в короткий срок измениться благодаря средствам образования и лечения. Завтрашний человек – кочевник, потребитель «номадических» вещей, будет сам себе хозяином, предсказывает Аттали. Человек сам станет «номадом» без стабильного адреса и семьи, он будет носить на себе и в себе все, что образует его социальную значимость. Таким образом, те социальные и культурные общности, к которым мы принадлежим сейчас, распадутся, человек вступит в общность не с людьми, а с «номадическими» предметами. Возникнет новый тип цивилизации, крайне индивидуалистической, подчиненной власти денег и «номадических вещей» (225).

17.4.3. Кросс-культурный критерий классификации

Культуры Запада и Востока составляют два полюса единого континуума всемирной культуры, ее разделенность на принципиально отличные друг от друга и во многом противоположные культурные модели. Эта дихотомия носит ярко выраженный характер социокультурной дилеммы, формирует ядро культурных общностей и проявляется в длинном ряде смысловых и ценностных противоположностей.

Особенно напряженными, предрасполагающими к конфликтам отношения между западными и восточными культурными общностями оказываются в пограничных между этими смысловыми полюсами культурных областях. По мнению исследователей, к пограничным культурным общностям относятся Россия, Украина, Молдова, Казахстан, Кавказ, Турция, страны Ближнего Востока, Балканы, Испания. Многие ученые отмечают, что в пограничных между Западом

и Востоком культурных общностях вступают в конфликт такие взаимоисключающие тенденции, как открытость и закрытость культур, «всемерная отзывчивость» и самобытность, космополитизм и охранительность (85, с. 213). В. Е. Багно считает, что «постоянное колебание между двумя полярными тенденциями является не только единственным, но подчас и единственно возможным для подобного типа культур динамичным фактором их развития» (18, с. 419—420). Пограничные культурные общности представляют собой феномены большей сложности, чем Запад и Восток, взятые по отдельности. В культурную общность интегрированы и западные и восточные элементы. Таким образом, подобные общности представляют собой систему, построенную на противоречиях культурных элементов. Например, характеризуя противоречивость русской культуры, Н. А. Бердяев называл Россию Востоко-Западом и утверждал, что в России сталкиваются и приходят во взаимодействие два потока мировой истории – Восток и Запад.

Влияние особенностей культуры на формирование личности изучал И. С. Кон. Он провел сравнение западной и восточной моделей личности с учетом социокультурных требований. Западная модель человека, по его мнению, является активно предметной, и западная культура формирует личность в процессе внешней деятельности, в деяниях и поступках. Восточная, особенно индийская, культура не придает такого значения предметной деятельности, утверждая, что творческая активность, составляющая пружину личности, развивается лишь во внутреннем духовном пространстве и познается не практикой, а в акте мгновенного озарения, инсайта.

Согласно эволюционным и цивилизационным концепциям, культуры и цивилизации развиваются во всем мире по более или менее одинаковому пути в соответствии с общностью обстоятельств, с одной стороны, и единообразием человеческой психики – с другой. Сходство культур отдаленных регионов следует рассматривать как примеры независимого, параллельного развития. Например, много общего находят в своих культурах японцы и финны. Это научное положение оспаривал американский антрополог Ф. Боас. Он считал, что подобного рода совпадения могут быть следствием культурной диффузии, а не культурной эволюции. Эта мысль была высказана Боасом еще в 1888 г. Подобных антиэволюционных взглядов

придерживались Р. Бенедикт, К. Леви-Стросс, М. Мид, Э. Сепир (E. Sapir), Г. Триандис (H. Triandis), Г. Хофстеде. Так возник противоположный эволюционизму взгляд на природу культурных общностей, который в наиболее яркой степени проявился в кросс-культурных исследованиях.

Кросс-культурные концепции основаны на сравнении ценностей и социально-психологических особенностей психики и поведения людей в различных общностях. Основное внимание ученые уделяли сравнению принципов построения тех культурных общностей, которые возникают на планете диффузно.

17.5. Конфигурации культур

Основное внимание ученые обращали на взаимосвязь таких феноменов, как культура и личность. В конце 20-х – начале 30-х гг. XX в. стало разрабатываться направление, получившее название «Культура и личность». У истоков этого направления стоял Ф. Боас. В 1932 г. его ученица Р. Бенедикт (1887—1949) опубликовала статью «Конфигурации культуры», в которой выдвинула идею о фундаментальных различиях между культурами, детерминированных системами *взаимоотношений и ценностей*. Бенедикт опиралась на идеи Ф. Ницше об аполлоновском и дионисийском началах в культуре и утверждала, что межкультурные различия объясняются прежде всего различиями в индивидуальной психологии, поскольку культуры – это индивидуальная психология, отраженная на большом экране.

В годы Второй мировой войны Р. Бенедикт занялась изучением японской национальной психологии. Она использовала собственную методику «дистанционного изучения культуры», которая включала анализ научной и художественной литературы, дневников военнопленных, просмотр японских кинофильмов, интервьюирование проживающих в США японцев. Бенедикт никогда не была в Японии и не знала японского языка, но на основе собранных материалов написала знаменитую книгу «Хризантема и меч» (1946). Японская культура рассматривалась ею как иерархическая по своей сути, основанная на точном знании каждым членом общества своего места в нем и своей роли. Р. Бенедикт описала японскую культуру стыда, противопоставив ее западной, прежде всего американской, культуре вины с этическим акцентом на божественных заповедях. Книга «Хризантема и меч» получила неоднозначную оценку в Японии и на

Западе. Бенедикт упрекали в антиисторизме, западном этноцентризме, в том, что она нарисовала портрет не японца, а японского военнопленного. Однако эта книга стала классической работой зарубежного японоведения и культурной антропологии в целом, работой, к которой до сих пор с интересом обращаются исследователи разных стран.

Выдающийся американский этнолог М. Мид (1901—1978) считала, что культурный характер складывается на основании закономерностей психической жизни. Она в течение 25 лет изучала различия между современными и традиционными культурами и написала замечательные книги «Культура и мир детства» (1988), «Иней на цветущей ежевике» (1972), в которых описала три типа культур.

Первый тип – *постфигуративные* культуры. Каждое изменение в культуре происходит настолько медленно и незаметно, что деды не могут представить себе для внуков никакого будущего, отличного от их собственного прошлого. Прожитая жизнь оказывается схемой будущей жизни внуков. Старики считаются образцом для подражания, их мнения и нормы поведения не подвергаются сомнению. Такая культура свойственна традиционному, аграрному обществу.

Второй тип – *конфигуративные* культуры. Люди не придерживаются традиций жестко, поведение предков не рассматривается как модель. Преобладающей моделью становится поведение современников. Однако разрыва в преемственности поколений нет, поскольку сохраняются такие элементы культуры, которые способствуют осознанию принадлежности человека к культурной или этнической общности. К таким элементам относятся: язык, религия, миф об общих предках, историческая память, богатая подвигами героев или общими страданиями. Эту культуру можно связать с индустриальным обществом.

Третий тип – *префигуративные* культуры. М. Мид предсказала возникновение такого типа культуры, в которой не предки и не современники, а сам ребенок находит ответы на основные вопросы бытия. В этом случае старшие не требуют от молодых повторять их собственный опыт, жизнь родителей не является моделью для детей. Однако разрыва отношений между поколениями не происходит, поскольку взрослые также получают возможность учиться у своих

детей. Такую культуру легко увязать с постиндустриальным, или информационным, обществом.

М. Мид подчеркивала, что межпоколенные отношения зависят от темпов научно-технического и социального развития. Межпоколенная трансмиссия культуры включает в себя не только информационный поток от родителей к детям, но и молодежную интерпретацию современной ситуации, влияющую на старшее поколение.

Т. Г. Стефаненко отмечает, что в современном обществе можно найти некоторые указания на то, что прогноз М. Мид сбывается. Тенденция к росту влияния сверстников на процесс формирования ценностных ориентации подростков и одновременное снижение влияния семьи зафиксированы в многочисленных эмпирических исследованиях российских и зарубежных ученых (176, с. 20).

17.6. Психологические измерения культур

Развитие кросс-культурных исследований в последней трети XX в. обозначилось введением новых понятий в психологическую науку и разработкой новых направлений в изучении поведения индивида и группы. Культурные различия как принципы построения различных общностей привлекли внимание современных психологических антропологов. Американский психолог Гарри Триандис (см. фото) ввел понятие *культурный синдром*, обозначающее определенный набор ценностей, установок, верований, норм и моделей поведения, которыми одна группа культур отличается от другой» (90, с. 44). Он выделял три культурных синдрома: «простота – сложность», «индивидуализм – коллективизм» и «открытость – закрытость». Голландский антрополог Гирт Хофстеде создал собственную модель различия культур. Он выделил четыре параметра в культурах: дистанция власти, индивидуализм – коллективизм, маскулинность – фемининность и избегание неопределенности. Поскольку положения обеих моделей совпадают, мы рассмотрим психологическое измерение культур, пользуясь обеими.



17.6.1. Культурный синдром «простота – сложность»

«Простота – сложность» устройства культурной общности характеризуется, по мнению Г. Триандиса, отношением людей ко времени. Чем сложнее культура, тем более внимательно люди в ней относятся к времени. «На Западе, – отмечает Н. М. Лебедева, – время понимается как линейный вектор от прошлого через настоящее к будущему. Во многих культурах Востока время рассматривается как непрерывность повторяющихся циклов в природе и человеческой жизни» (90, с. 44—45). Основные признаки «простоты – сложности» культуры это:

- отношение ко времени, выражающееся в ценности и восприятии времени;
 - ролевые требования;
 - открытость отношений;
 - полезависимость и полenezависимость;
 - отношение к критике;
 - степень доверия вербальному или невербальному общению.
- Основные различия представлены в табл. 17.1.

Таблица 17.1. Различия между культурами по параметру «простота – сложность»

Простота	Сложность
Время понимается как непрерывно повторяющиеся циклы в природе	Время рассматривается как линейный вектор – от прошлого через настоящее к будущему
Ролевые требования неопределенные, размытые, диффузные	Ролевые требования определенные, специфичные
Двойственность отношений – человек показывает хорошее отношение к другому человеку, даже если считает его полным ничтожеством	Открытость отношений – человек демонстрирует негативное отношение к другому человеку, если считает его полным ничтожеством
Полезависимость – подверженность сильному влиянию среды, которая формирует перцептивные навыки, в результате чего людям трудно выделить стимул из контекста. Земледельческие культуры	Полезависимость – способность человека выделить стимул из окружающей среды, например охотник способен увидеть коричневого по окраске зверька в среде того же цвета. Охотничьи и собирательские культуры
Критика идей другого человека небезопасна, так как она воспринимается как критика человека в целом	Критика идей допускается и приветствуется
Большее доверие высказывается невербальным способам общения (жесты и мимика)	Большее доверие вызывают вербальные способы общения (слова, документы)

Н. М. Лебедева подчеркивает, что к простым относятся культуры Африки, Латинской Америки, Ирана; к сложным – культуры, достигшие постиндустриальной фазы развития, в частности США, Японии; к средним относятся культуры Греции и Италии (90, с. 45).

Проиллюстрируем отношение людей ко времени на примере описания пунктуальности, данного М. Вебером. Он приводил несколько характеристик отношения ко времени, свойственных современной европейской и североамериканской протестантской культуре, при этом связывал в тесный узел понятия времени и деловой этики:

– Помни, что время – это деньги. Тот, кто мог бы ежедневно зарабатывать по десять шиллингов и тем не менее полдня гуляет или лентяйничает дома, должен считать, что он истратил сверх того еще пять шиллингов.

– Помни, что кредит – деньги. Тот, кто оставляет у меня еще на некоторое время свои деньги, после того, как я должен был вернуть их ему дарит мне проценты.

– Помни, что деньги по природе своей плодоносны и способны породить новые деньги.

– Помни пословицу: тому, кто точно платит, открыт кошелек других. Человек, рассчитывающийся точно к установленному сроку,

всегда может занять у своих друзей деньги, которые им в данный момент не нужны.

– Помни, что все это показывает, что ты очень пунктуальный человек (39, с. 71—72).

Речь здесь идет не столько о практической мудрости, сколько о выражении некоего **этоса**. «Честность полезна, ибо она приносит кредит, – подчеркивал Вебер, – так же обстоит дело с пунктуальностью, прилежанием, умеренностью – все эти качества именно поэтому и являются добродетелями». Таким образом, Вебер подчеркивает выгодность моральных качеств личности.

Испанский философ Хосе Ортега-и-Гассет разделял культурные общности на два типа в зависимости от отношения людей к времени. В первом случае люди ориентированы на прошлое, во втором – на будущее. Он писал: «Шпенглер утверждал, что греко-римский мир был не способен постигнуть время, рассматривать свое бытие как нечто протяженное во времени; он жил лишь «точкообразно», настоящим моментом. Я склонен думать, что этот диагноз ошибочен или, по крайней мере, смешивает две вещи. Античный человек страдает поразительной слепотой в отношении будущего. Он просто его не видит, как дальтоник не видит красного цвета. Зато он укоренен в прошлом. Прежде, чем принять решение, он отступает назад, он ищет в прошлом прообраз сегодняшней ситуации; и погружается в прошлое, как водолаз в скафандре, чтобы потом, найдя там ответ, применить его к разрешению современных проблем. Поэтому вся его деятельная жизнь некоторым образом – воскрешение прошлого. Таков архаический человек, и такими были почти все древние. Это не полная нечувствительность ко времени, а несовершенное его восприятие – будущего нет, прошлое преувеличено. Мы, современные европейцы, наоборот, ориентированы на будущее; для нас определяет не то, что было до, а то, что придет после. Поэтому нам и кажется, что античность не знает времени» (132, с. 293—294).

17.6.2. Культурный синдром «индивидуализм – коллективизм»

Многие ученые рассматривают синдром «индивидуализм – коллективизм» как главное измерение культурных различий. Основные признаки «индивидуализма – коллективизма» таковы:

- приоритет индивидуальных или групповых целей;
- возможности самореализации личности;
- степень лояльности по отношению к группе;
- соотношение личной и групповой идентичности;
- специфика мотивации личности;
- универсализм – партикуляризм системы оценки и ценностей;
- способ образования дружеских связей;
- степень влияния ингруппы.

Опираясь на теоретическое исследование Н. М. Лебедевой (90, с. 45—52), мы постарались соотнести основные различия между индивидуалистическими и коллективистскими культурами. Параллельно описанию культурных синдромов рассматривается личностное измерение: идиоцентризм – оллоцентризм. Идиоцентризм на психологическом уровне соотносится с индивидуализмом на уровне культурном, а оллоцентризм – с коллективизмом.

Н. М. Лебедева отмечает, что оллоцентрические тенденции определяются тремя факторами:

- подчинением индивидуальных целей групповым;
- восприятием группы как продолжения себя;
- сильной внутригрупповой идентификацией.

Таблица 17.2. Различия между культурами по параметру «индивидуализм – коллективизм»

Индивидуализм	Коллективизм
Главное – это права отдельной личности	Главное – это права коллектива, государства
Люди могут преследовать индивидуальные цели, не боясь быть отвергнутыми обществом	Если человек преследует сугубо эгоистические цели, его могут подвергнуть остракизму
Женщины имеют равный социальный статус с мужчинами	Женщины и мужчины имеют не равный социальный статус
Личная Я-идентичность более значима, чем групповая Мы-идентичность	Групповая Мы-идентичность доминирует над личной Я-идентичностью
Поведение личности определяется мотивацией достижений	Поведение личности определяется принадлежностью к группе
Люди используют универсальную шкалу ценностей, применяя ее для оценки как членов ингруппы, так и членов аутгруппы	Люди используют одну шкалу ценностей при оценке членов ингруппы и другую при оценке членов аутгруппы
Ингруппа не имеет большого значения в жизни человека	Ингруппа имеет доминирующее значение в жизни человека
Человек может входить во множество разнообразных	Человек может входить в небольшое число групп,

Таблица 17.2. (продолжение)

Индивидуализм	Коллективизм
Людям свойственно больше рассказывать о себе	Людям свойственно больше слушать других и интересоваться их проблемами
Человек стремится изменить ситуацию в свою пользу	Человек стремится приспособиться к ситуации
Успех личности приписывается ее способностям	Успех личности приписывается помощи друзей, окружающих
При распределении наград и ресурсов чаще используется принцип справедливости	При распределении наград и ресурсов чаще используется принцип равенства
За оказанную услугу люди рассчитываются деньгами	За оказанную услугу люди рассчитываются взаимной услугой
Отношения между людьми продолжаются столько, сколько необходимо для бизнеса, так как время – деньги	Отношения между людьми не зависят от совместного бизнеса и могут продолжаться всю жизнь
Люди нуждаются в одиночестве, не считают возможным обременять своими проблемами других	Люди нуждаются в постоянных контактах друг с другом, часто сопровождают друг друга и делают личные дела вместе
Человек стремится к максимальной реализации личности	Человек стремится к кооперации в ингруппе

Личность с выраженными оллоцентрическими тенденциями ожидает от своей группы всемерной поддержки, а личность с идиоцентрическими тенденциями ориентирована на собственные силы и независимость от группы. Существуют значительные различия в

поведении и личностных особенностях людей, воспитанных в коллективистских или индивидуалистических культурах. Так, в коллективистских культурах поведение человека объясняется нормами, принятыми в данной культуре, а в индивидуалистических – его личностными особенностями и установками. В коллективистических культурах считается, что только с помощью группы возможно достижение успеха, в то время как в индивидуалистических культурах бытует мнение, что усилия и способности самой личности приводят к успеху. В коллективистских культурах принято, чтобы человек приспособивался к ситуации, а не изменял ее в соответствии с собственными потребностями; в индивидуалистических же культурах человек стремится создать такую ситуацию, которая привела бы его к успеху. В коллективистских культурах люди стараются больше знать и рассказывать о других, чем о себе; напротив, в индивидуалистических культурах люди больше склонны говорить о себе, а не о других (90, с. 49—52).

В современной науке выделяется два типа коллективизма:

1. Горизонтальный коллективизм, при котором существует сильная взаимозависимость людей друг от друга;
2. Вертикальный коллективизм, при котором требуется прежде всего служение индивида группе.

К факторам формирования индивидуалистической культуры относятся:

- уровень благосостояния общества;
- финансовая независимость людей;
- высокая социальная мобильность и миграция населения;
- урбанизация общественного уклада;
- влияние социального контекста, прежде всего религии.

Н. М. Лебедева отмечает как преимущества, так и недостатки обеих тенденций, которые мы дополнили и нашими наблюдениями.

Таблица 17.3. Преимущества и недостатки коллективизма-индивидуализма.

Преимущества коллективизма	Преимущества индивидуализма
<ol style="list-style-type: none"> 1. Более низкий уровень преступности, обусловленный типом социализации – коллективная забота о детях, поощрение взаимозависимости 2. Уважение к старшим, забота о них 3. Меньше проблем с алкоголизмом и наркотиками 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Соблюдение прав отдельной личности 2. Развитие демократии, мультикультурализма 3. Развитие и поощрение талантов каждой личности, что выгодно обществу 4. Стремление к новому, открытость инновациям
Недостатки коллективизма	Недостатки индивидуализма
<ol style="list-style-type: none"> 1. Авторитаризм и давление на личность, ограничение права самостоятельного выбора, формирование конформизма 2. Низкая ценность человеческой жизни 3. Большая конкуренция между отдельными группами за власть, в результате чего никто не думает о благе народа в целом 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Одиночество, семейные конфликты, разводы, нарциссизм 2. Высокая преступность, ранние беременности 3. Склонность к военному разрешению конфликтов 4. Стремление к успеху и победе любой ценой (использование стимуляторов и допингов в спорте)

Согласно кросс-культурным исследованиям, к коллективистским культурам относятся Китай, Корея, Япония, Тайвань, Индонезия, Индия, страны Ближнего Востока.

К странам с индивидуалистической культурой относятся: США, Австралия, Великобритания, Канада, Нидерланды, Новая Зеландия, Скандинавские страны, Бельгия, Дания, Франция, Северная Италия, Ирландия, Германия.

К культурам смешанного типа, в которых наблюдаются черты как коллективистских, так и индивидуалистических культур, принадлежат Россия, страны Латинской Америки, а также некоторые культуры стран Южной Европы – Греция, Южная Италия, Испания, Португалия.

17.6.3. Культурный синдром «открытость – закрытость»

Третий синдром определяется отношением к групповым нормам. Основные признаки «открытости – закрытости» культуры таковы:

- соответствие поведения групповым нормам;
- терпимость к отклонению от групповых норм;
- способы компенсации ненормативного поведения;
- степень проявления чувств тревоги и угрозы.

Различия между культурами по параметру «открытость – закрытость» представлены в табл. 17.4.

Таблица 17.4. Различия между культурами по параметру «открытость – закрытость»

Открытость культуры	Закрытость культуры
Допускается несоответствие поведения групповым нормам	Осуждается и наказывается несоответствие поведения групповым нормам
Терпимость к отклонению в поведении индивидов от групповых норм	Нетерпимость к отклонению от групповых норм. Люди должны вести себя в соответствии с групповыми нормами, нарушение норм строго карается
Компенсации за недопустимость ненормативного поведения, как правило, не требуется	Компенсация за недопустимость ненормативного поведения проявляется в уходе в «нереальный мир» – мир искусства, музыки, фантазий, анекдотического восприятия и осмысления жизни
Меньшее проявление тревоги по поводу ненормативности своего поведения	Более частое ощущение тревоги и угрозы, так как любое поведение людей может быть оценено как не соответствующее нормам
Значимость большей свободы и неопределенности в поведении других людей	Значимость предсказуемости, определенности в поведении других людей
Склонность воспринимать людей из других культур как ригидных, негибких и бескомпромиссных	Склонность воспринимать людей из других культур как недисциплинированных, своевольных и капризных

В качестве возможного источника «закрытости» культуры ученые называют культурную однородность, или гомогенность, а «открытости» – культурную неоднородность, или маргинальность. Этот культурный синдром считается близким к измерению Хофстеде «избегание неопределенности». К очень закрытым относятся культуры Японии и Греции, к открытым – Гонконга и Таиланда (90, с. 57—58).

Г. Хофстеде творчески подошел к развитию идей Г. Триандиса. На основе большого эмпирического кросс-культурного исследования он выделил еще три синдрома, разграничивающих культурные общности, а именно: избегание неопределенности, дистанция власти и фемининность-маскулинность.

17.6.4. Культурный синдром «избегание неопределенности»

Г. Хофстеде условно разделил культуры на два типа: культуры с высоким и с низким уровнем избегания неопределенности. Ниже перечислены основные признаки данного культурного синдрома:

- толерантность к неопределенности;
- уровень тревожности и агрессивного поведения;
- потребность в формализованных нормах и правилах;
- стремление к ингрупповому согласию;
- свобода в выражении своих чувств и эмоций;
- склонность к консерватизму или радикализму.

Таблица 17.5. Различия между культурами по параметру «избегание неопределенности»

Культуры с высоким уровнем избегания неопределенности	Культуры с низким уровнем избегания неопределенности
Тенденция к проявлению нетерпимости по отношению к новому, незнакомому, неизведанному, неопределенному	Тенденция к проявлению большей терпимости, толерантности к новому, неопределенному
Склонность к проявлению высокого уровня тревожности при встрече с неизвестным	Проявление более низкого уровня тревожности при встрече с неизвестным
Потребность в определенности, создание формализованных правил и норм поведения	Принятие разногласий в своей среде, своей группе
Трактовка агрессивного поведения как самозащиты	Трактовка агрессивного поведения как нападения
Склонность к осторожному поведению, попытки снижения неопределенности, двусмысленности	Склонность к риску в бизнесе, жизни, спорте
Стремление к внутригрупповому согласию, отклоняющееся поведение не одобряется и наказывается	Стремление к внутригрупповому разнообразию, отклоняющееся поведение может и приветствоваться
Склонность свободно выражать свои эмоции и чувства	Склонность сдерживать и контролировать свои чувства
Консерватизм, сопротивление любым изменениям	Радикализм, стремление к изменениям, инновациям
Интолерантность к двусмысленности	Толерантность к двусмысленности
Низкая мотивация достижений	Высокая мотивация достижений
Проявление лояльности к своему правительству и любым властным структурам, понимание лояльности как добродетели	Контроль за властью, восприятие возможности такого контроля как добродетели

Социальные психологи установили, что внутригрупповые связи и социальная поддержка способствуют снижению неопределенности, при их разрушении неопределенность резко возрастает, соответственно возрастает и уровень избегания неопределенности.

Высокий уровень избегания неопределенности присущ культурам стран Латинской Америки и Африки, культурам стран Ближнего Востока и Израиля, некоторым культурам европейских стран – Бельгии, Греции, Венгрии, Испании, Португалии, Франции, Югославии, культурам дальневосточных стран – Кореи и Японии.

Низкий уровень избегания неопределенности характерен для культур таких европейских стран, как Великобритания, Дания, Ирландия, стран дальневосточного региона – Гонконга, Малайзии, Сингапура, Ямайки (90, с. 58—59).

Французский социолог М. Крозье (M. Crozier) сформулировал концепцию власти как способа контроля над неопределенностью. По

мнению Т. Б. Щепанской, российская культура это культура неопределенности, которую следует устранять с помощью письменно зафиксированных правил. В такой культуре люди приспосабливаются к жизни в асоциальном мире, вне норм и прямого общественного контроля.

17.6.5. Культурный синдром «дистанция власти»

Разделение культур по этому признаку Г. Хофстеде обосновал восприятием членами общества равномерности распределения власти. По мнению автора, существуют культуры с большой или малой дистанцией власти. Основные признаки данного культурного синдрома:

- значимость власти в общественной жизни;
- степень легитимности власти;
- специфические установки в воспитании детей;
- стиль управления;
- значимость доверия к системе власти.

Таблица 17.6. Различия между культурами по параметру «дистанция власти»

Культуры с высокой дистанцией власти	Культуры с низкой дистанцией власти
Власть имеет огромное значение в общественной жизни, это ее наиболее важная составная часть	Власть не рассматривается людьми как очень значимая составная часть жизни
В обществе преобладают ориентации на власть, которая основана на силе и принуждении	В обществе господствует мнение, что только легитимная власть подлинная и компетентная
В детях воспитывается обязательность, исполнительность, конформность, установки на авторитаризм, услужливость	В детях воспитывается уважение прав личности, равенство
Стиль управления – авторитаризм	Стиль управления – демократия
Люди боятся выразить несогласие с начальством, утратить доверие начальника	Люди открыто могут высказать несогласие с начальством. Начальники озабочены тем, чтобы не утратить доверие подчиненных

Высокий уровень дистанции власти присущ практически всем африканским, латиноамериканским и арабским странам. Относительно высокий уровень дистанции власти наблюдается в таких европейских странах, как Бельгия, Франция, Сербия и Хорватия.

Низкая дистанция власти характерна в основном для европейских стран – Австрии, Великобритании, Германии, Скандинавских стран, Швейцарии, для североамериканских стран – Канады и США, а также Израиля (90, с. 59—60).

Следует отметить, что разделение культур по степени дистанции власти опирается на идеи немецкого социолога М. Вебера. Он различал понятия «власть» и «господство». Власть, по его мнению, обусловлена возможностью действующего лица навязать свою волю другому человеку даже в ситуации его сопротивления.

Господство же означает возможность того, что приказы, отданные одними людьми, встретят у других людей готовность подчиниться им. М. Вебер выделял три чистых типа господства:

1) рациональное господство, основанное на вере в законность существующего порядка и законное право властвующих отдавать приказы;

2) традиционное, основанное на вере в священный характер традиций и право осуществлять власть теми, кто получил ее в силу традиций (например, монарх);

3) харизматическое (*греч.* харизма – божий дар, благодать) предполагает веру в наличие у правителя особого дара, что вызывает у подчиненных личную преданность, выходящую за рамки обычной. Харизмой обладали великие полководцы, маги, пророки, провидцы, гении, выдающиеся политики. Харизматическими вождями были Будда, Иисус Христос, Юлий Цезарь, Наполеон Бонапарт (149, с. 24).

С этой точки зрения высокая дистанция власти возникает при доминировании в обществе харизматического или традиционного господства, а низкая дистанция власти – при рациональном господстве. Однако рациональное господство, так же как и другие виды господства, приводит к развитию бюрократии.

Германский «железный канцлер» Бисмарк еще в 1880 г. назвал гражданским мужеством (моральной смелостью граждан) способность людей противостоять принудительному давлению власти. Он считал, что немцы склонны к слепому безоговорочному подчинению, им не хватает гражданского мужества. К. Левин описывал немецкую культуру как культуру с большой дистанцией власти. Он писал: «Тот факт, что граждане Германии не умеют критиковать своих руководителей, отмечался не раз. В немецкой культуре лояльность обычно отождествляется с подчинением. Немцы не видят альтернативы эффективной групповой организации, основанной на подчинении, кроме той, в которой царит атмосфера попустительства и бездействия, базирующаяся на индивидуалистической свободе» (93,

с. 152—172). Сегодня Германия и особенно ее западная часть сильно изменились, современные исследования констатируют низкую дистанцию власти.

Синдром «дистанция власти», предложенный Хофстеде, перекликается с идеями Аттали о трех способах принуждения. Принуждение с помощью силы или религии создает общность с большой дистанцией власти, а деньги, используемые в современных обществах как новейший способ принуждения, сокращают дистанцию между начальниками и подчиненными. Сила и идеология покупаются, а деньги по своей природе плодоносны и свободно перетекают из одного кармана в другой.

17.6.6. Культурный синдром «маскулинность – фемининность»

Культурные общности, охарактеризованные Хофстеде как маскулинные, придают большую ценность материальным вещам, власти. В фемининных культурах доминируют значимость личности, ее воспитания и самореализации, поиски смысла жизни. Основные признаки данного культурного синдрома таковы:

- дифференциация тендерных ролей;
- различия в типах мотивации;
- тендерная дискриминация;
- причины удовлетворенности жизнью и работой.

Таблица 17.7. Различия между культурами по параметру «маскулинность – фемининность»

Маскулинные культуры	Фемининные культуры
Гендерные роли четко дифференцированы. От людей требуется исполнительность, амбициозность и независимость	Гендерные роли четко не различаются. От людей противоположного пола ожидают взаимозависимости, ориентации друг на друга
Выраженная мотивация к достижению, работа составляет смысл жизни. Люди способны напряженно работать	Выраженная мотивация к аффилиации, люди озабочены качеством жизни и ее смыслом
Дискриминация по отношению к женщинам, поскольку оценка женщин, выполняющих те же социальные роли, что и мужчины, ниже	Равноправное положение мужчин и женщин в обществе, отсутствие дискриминации
Источниками удовлетворенности в жизни являются общественное признание, победа в конкурентной борьбе, достижение материального благополучия	Удовлетворенность жизнью возникает в процессе совместной работы, основана на сотрудничестве с другими людьми, дружеских отношениях с ними

К культурам маскулинного типа относятся культуры таких европейских стран, как Австрия, Великобритания, Германия, Ирландия, Италия, Швейцария, а также стран американского

континента – Венесуэлы, Канады, Колумбии, Мексики, США, страны Южной Африки и Филиппины.

Фемининный тип культур присущ, согласно данным Хофстеде, Дании, Коста-Рике, Нидерландам, Норвегии, Чили, Швеции, Финляндии (90, с. 60—62).

17.7. Культурно-ценностные ориентации и деловые культуры

Теорию культурно-ценностных ориентации разработали Флоренс Клакхон (F. Kluckhohn) и Фред Стродбек (F. Strodtbeck).

Культурно-ценностные ориентации – это сложные, определенным образом сгруппированные принципы, которые придают направленность разнообразным потокам человеческого мышления и деятельности в ходе решения общечеловеческих проблем.

Эти ориентации закладываются в период социализации ребенка в рамках конкретной культурной традиции. Ценностные детерминанты культуры и ценностные детерминанты личности как члена этой культуры Ф. Клакхон и Ф. Стродбек рассматривали как идентичные (97, с. 176). Авторы отмечали, что ценностная ориентация – это комплекс строго определенных принципов, происходящих из взаимодействия элементов, разрозненных с теоретической точки зрения, – оценочных, когнитивных и т. п., которые в своем синтезе придают особую значимость разным проявлениям данной культуры, составляют ее центральную тематику, детерминируют различные человеческие поступки и дают ответы на вопросы о том, что принято называть общечеловеческими проблемами.

Ф. Клакхон и Ф. Стродбек выдвинули три основных положения, которые затем использовали и другие исследователи:

1. Люди в любой культуре могут решить ограниченное количество общих для всех людей проблем.

2. Набор доступных решений ограничен, но каждое из них в той или иной культуре может иметь различные приоритеты.

3. Все потенциально возможные решения проблем разработаны в каждой культуре, однако одно из решений предпочитается людьми данной культуры чаще других.

Авторы выделили пять основных общечеловеческих проблем, на решение которых нацелена каждая культура:

- отношение человека к времени;
- отношение человека к природе и «сверхприродному»;

- отношение людей к человеческой натуре;
- отношение человека к другим людям;
- направленность деятельности человека (92, с. 185—187).

Исходя из этих положений, Л. Г. Почебут составила тест культурно-ценностных ориентации. Тест предназначен для определения основных тенденций формирования и становления изучаемой культуры.

Деловые культуры. Современный английский культуролог Ричард Льюис на основе изучения разных европейских и азиатских культур предложил сходные критерии:

- способ организации времени;
- стиль сбора и получения информации;
- способ определения статуса окружающих людей;
- коммуникативные модели и стили поведения.

Первый и основной критерий – это *способ организации человеком своего времени*. Опираясь на этот критерий, Льюис выделил три типа культур.

1. *Моноактивные* культуры, в которых человек планирует свою жизнь, составляет расписания, организывает свою деятельность в определенной последовательности, разбивая ее на этапы. В конкретный промежуток времени он способен делать только одно дело и полагает, что только при такой организации труда он сможет действовать эффективно, качественно и сделает большее количество работы. Например, финны исповедуют принцип: «В одно время – одно дело», зато итальянцы и латиноамериканцы могут делать несколько дел одновременно.

2. *Полиактивные* культуры, в которых человек приучен делать много дел сразу, планировать очередность дел в зависимости от их актуальной значимости. Люди, принадлежащие к этим культурам, не составляют расписание и не соблюдают пунктуальность. Когда представители моноактивной культуры встречаются с представителями полиактивной, они могут испытывать чувства взаимного раздражения, возникают обиды и конфликты. Это касается в первую очередь опозданий – например, немцы начинают в строго определенное время, а испанцы опаздывают примерно на 15 минут.

3. *Реактивные* культуры, в которых человек придает большее значение вежливости и уважению, предпочитает молча и спокойно

слушать собеседника, осторожно реагировать на предложения другой стороны. Организация времени зависит от реакции человека на слова и поведение партнера. Представители этих культур редко иницируют действия или дискуссии, предпочитая сначала выслушать и выяснить для себя позицию других людей, отреагировать на нее и только затем сформулировать свою собственную. По мнению Льюиса, представители реактивных культур – это лучшие в мире слушатели, поскольку концентрируются на том, что им говорят, не отклоняются от темы разговора, практически никогда не прерывают собеседника. Выслушав, они не торопятся с ответом, задают много вопросов с целью прояснить намерения и ожидания говорящего. К таким культурам относятся, например, финская и японская.

Вторым критерием является *стиль сбора и получения информации*, который позволил Льюису разделить все деловые культуры также на три типа:

1. Культуры, в которых люди ориентированы исключительно на факты, получение информации осуществляется на основе документов. Для этого разработаны формализованные методики получения информации – коммуникационные сети и формализованная документация.

2. Культуры, в которых люди ориентированы на диалог, получение информации осуществляется в процессе общения с другими людьми. Представители этих культур изучают контекст событий, анализируют не просто факты, а отношение окружающих людей к этим фактам, эти люди обладают огромным количеством информации. Ориентированные на диалог люди стремятся использовать личные отношения, чтобы решить проблему, выстроить систему взаимного доверия.

3. Культуры, в которых люди ориентированы на то, чтобы внимательно выслушать собеседника. Они сочетают использование печатной информации с естественной склонностью внимательно выслушать и вступить в дружелюбный диалог. Люди стараются не совершать опрометчивых поступков, долго продумывают свои решения, адаптируя их к изменяющейся обстановке. Это «слушающие культуры», по определению Льюиса.

Третий критерий – *способ определения статуса человека в обществе* – позволил выделить стили лидерства в организациях.

Менеджеры в моноактивных культурах приобретают технические знания, опираясь на факты и логику, а не на эмоции и чувства, они концентрируют свое внимание и внимание своих подчиненных на непосредственной задаче и результатах, они организованы, твердо придерживаются повестки дня, тщательно планируют свою работу.

Менеджеры в полиактивных культурах более общительны, во взаимоотношениях с подчиненными полагаются на свое красноречие и умение убеждать, часто эмоциональны при общении с людьми, уделяют общению столько времени, сколько необходимо для решения проблемы.

Менеджеры, работающие в реактивных культурах, также ориентированы на людей, но управляют с помощью знания, терпения, спокойного контроля, не проявляя эмоций. Им присущи скромность и вежливость, они стараются создавать гармоничную атмосферу, командный дух, благоприятный психологический климат (98, с. 101—105).

Четвертый критерий – *коммуникативные модели и стили поведения* – позволяет описать особые манеры и обычаи в общении. В каждой культуре люди создали собственный код поведения, представления о правильном и неправильном, должном и недолжном, о том, что вызывает уважение, и о том, что подвергается осуждению. Этот свод правил, привитый родителями и учителями, охватывает не только основные ценности и социальные представления, но и манеру поведения и общения с окружающими людьми. В каждой культуре сложились свои представления о должной манере поведения.

Экскурсия на гору Сноудон

Однажды летом Р. Льюис обучал предпринимателей из трех стран – Италии, Японии и Финляндии. На среду была запланирована экскурсия на гору. Но накануне пошел дождь, дорогу размыло. Вечером финны предложили отменить экскурсию: не очень весело взбираться на склон горы в дождь – мокро, скользко. Льюис согласился и объявил об отмене. Итальянцы стали протестовать: зачем отменять мероприятие (освобождение от занятий), которого они так ждали? От мелкого дождя никто не умирал. Льюис решил узнать мнение японцев. Те были очень тактичны: если итальянцы хотят пойти в поход, то они с удовольствием присоединятся; если поход отменят, то они будут рады позаниматься вместе с финнами. Итальянцы принялись высмеивать

финнов, те хмурились, что-то бормотали в ответ, и чтобы «сохранить лицо», согласились идти. Было объявлено, что экскурсия состоится.

Дождь шел всю ночь и все утро. В 8 утра под дождем Льюис побежал к автобусу. В нем сидели 18 хмурых финнов, 12 улыбающихся японцев и ни одного итальянца. Под дождем все полезли на гору, там пообедали и побрели назад. Покрытые грязью, к 5 часам вернулись назад. Увидели итальянцев, которые пили чай с шоколадом. В этот день они благоразумно остались дома. Когда финны спросили, почему, итальянцы ответили: «Шел дождь».

В моноактивной и полиактивной культурах способом коммуникации является диалог. Один человек может прерывать монолог другого частыми вопросами, комментариями, демонстрируя вежливый интерес к предмету разговора. Паузы в разговоре очень незначительны по времени, едва только один партнер замолкает, слово берет второй.

В реактивных культурах предпочтительным способом общения является монолог – пауза – размышление – монолог. Люди не только хорошо переносят паузы в разговоре, но и рассматривают их как значимую часть разговора. Аргументы, высказанные партнером, требуют, по их мнению, длительного, молчаливого осмысления (98, с. 24—72).

По данным Льюиса, к моноактивным культурам относятся следующие страны (по степени выраженности показателей): Германия, Швейцария, США (белые англосаксы-протестанты), Швеция, Австрия, Великобритания, Канада, Новая Зеландия, Австралия, ЮАР, Дания, Бельгия.

К полиактивным культурам относятся (по степени выраженности показателей): страны Латинской Америки, арабские страны, африканские страны, Индия, Пакистан, Испания, Южная Италия, Полинезия, Португалия, Россия, Чили, Северная Италия (Милан, Турин, Генуя), Чехия, Словакия, Хорватия, Венгрия, Франция.

К реактивным культурам относятся Япония, Китай, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Финляндия, Корея, Турция (с учетом мусульманских тенденций), Вьетнам, Лаос, Камбоджа, Малайзия, Индонезия (98, с. 69—78).

Хотя Льюис и не создал строго научной методики, которая бы позволяла определять наличие того или иного критерия в культуре, его

исследования содержат много живых наблюдений. Его работа подтвердила тезис о том, что международного этикета поведения не существует, но, устанавливая деловые отношения с той или иной страной, необходимо предварительное изучение ее культурно-ценностных ориентации.

* * *

В деловых отношениях важно также ориентироваться на культурные синдромы. Поведение менеджеров и сотрудников организаций в индивидуалистических и коллективистских культурах различается.

Таблица 17.8. Деловые отношения и поведение менеджеров в индивидуалистических и коллективистских культурах.

Индивидуализм	Коллективизм
Менеджеры стремятся к лидерству, разнообразию, автономности действий	Менеджеры стремятся к послушанию, порядку, уверенности в завтрашнем дне и стабильности
Менеджеры стимулируют инициативу подчиненных и групповую активность	Менеджеры не одобряют инициативу подчиненных и групповую активность
Индивидуальные решения считаются более привлекательными	Коллективные решения считаются более привлекательными
В качестве главных жизненных целей менеджеры называют удовольствие и личную безопасность	В качестве главных целей жизни менеджеры называют долг, опыт и престижную работу
Менеджеры испытывают потребность в личных дружеских отношениях	Отношения определяются принадлежностью к «своей» или «чужой» группе

Индивидуализм	Коллективизм
Менеджеры озабочены наймом профессионально подготовленного сотрудника	Менеджеры озабочены профессиональной подготовкой сотрудника в рамках компании (тренинги, физическая подготовка и пр.)
Эмоциональная и личная жизнь сотрудников не связана со взаимоотношениями в компании	Эмоциональная жизнь сотрудников замыкается на взаимоотношениях в компании
Сотрудники заинтересованы в материальном поощрении со стороны компании	Сотрудники испытывают моральные обязательства по отношению к компании

В культурах с разным типом отношения к неопределенности также наблюдаются различия в поведении и деловых отношениях менеджеров и сотрудников.

Таблица 17.9. Деловые отношения и поведение менеджеров в культурах с разным типом избегания неопределенности.

Интолерантность к неопределенности	Толерантность к неопределенности
Менеджеры и сотрудники испытывают больше стрессов, связанных с работой	Менеджеры и сотрудники испытывают меньше стрессов, связанных с работой
Более высокая тревожность и заботы о будущем	Более низкая тревожность и готовность жить сегодняшним днем
Лояльность к работодателю рассматривается как добродетель	Лояльность к работодателю не рассматривается как добродетель
Менеджеры и сотрудники предпочитают работать в крупных компаниях	Менеджеры и сотрудники предпочитают работать в небольших компаниях
В среднем на более высоких постах находятся более пожилые люди: геронтократия	На высоких постах могут работать и более молодые люди
Склонность к осторожности, боязнь поражений	Склонность к риску, надежда на успех
Менеджер должен быть специалистом в той области, которой он руководит	Карьера специалиста важнее карьеры менеджера
Потребность в четких требованиях и инструкциях	Предпочтение более широких директив
Правила нельзя нарушать никогда	Правила можно нарушать из прагматических соображений
Конфликт в организации нежелателен, это стрессовая ситуация	Наличие конфликта в организации – это нормальная ситуация
Конкуренция между работниками не одобряется	Конкуренция между работниками должна быть честной
Менеджеры должны контролировать инициативу подчиненных	Инициатива подчиненных приветствуется, возможно полное делегирование им полномочий
Неготовность к компромиссу с оппонентами	Готовность к компромиссу с оппонентами

В деловых отношениях маскулинные и фемининные культуры также различаются.

Таблица 17.10. Деловые отношения и поведение менеджеров в маскулинных и фемининных культурах.

Маскулинность	Фемининность
Менеджеры стремятся к лидерству, независимости в принятии решений и самореализации в деловых отношениях	Менеджеры заинтересованы в выполнении приказов руководства, в принятии коллективных решений
Сильная мотивация достижений, которые выражаются в признании и благосостоянии	Сильная мотивация аффилиации, выражающаяся в ориентации на человеческие отношения
Для сотрудников и менеджеров работа занимает центральное место в жизни	Сотрудниками и менеджерами работа рассматривается как второстепенное занятие
Сотрудники предпочитают высокую заработную плату укороченному рабочему дню	Сотрудники предпочитают укороченный рабочий день более высокой заработной плате

Наиболее существенные различия в деловых отношениях наблюдаются в культурах с различной дистанцией власти.

Таблица 17.11. Деловые отношения и поведение менеджеров в культурах с высокой и низкой дистанцией власти.

Высокая дистанция власти	Низкая дистанция власти
Менеджеры и сотрудники считают авторитарный стиль руководства социальной нормой	Авторитарный стиль руководства рассматривается сотрудниками и менеджерами как личностная особенность руководителя
Менеджеры принимают решения авторитарно, склонны к патернализму в отношении подчиненных	Менеджеры при принятии решений стремятся советоваться с подчиненными
Сотрудники принимают и позитивно оценивают постоянный надзор и контроль за своей работой	Сотрудники негативно оценивают постоянный надзор и контроль
Менеджеры верят в то, что сотрудники не любят работать	Менеджеры считают, что сотрудникам нравится работать
При принятии решения менеджеры прибегают к правилу подчинения меньшинства большинству	При принятии решения менеджеры стараются учитывать интересы каждого сотрудника
Сотрудники боятся выражать несогласие с начальством	Сотрудники могут возражать начальнику и высказывать собственное мнение
Сотрудники не склонны доверять друг другу	В компании приветствуется дух доверия и взаимопомощи
Сотрудники высказывают негативные ассоциации со словами «власть» и «богатство»	Сотрудники проявляют позитивные чувства к словам «власть» и «богатство»

17.8. Межкультурные отношения

Исследования межкультурных отношений как на уровне отдельных стран, так и в связи с глобализацией и резко возросшей эмиграцией стали с начала 1990-х гг. особенно востребованными.

Приезжая в другую страну эмигранты проходят трудный путь аккультурации – вхождения в новую культуру освоения преобладающих ценностей, явных и скрытых норм поведения, традиций и правил общения. Американский психолог У. Киммел (W. Kimmel, 1997) называет пять типов восприятия иных культур.

1. *Культурный шовинизм* может возникнуть при первом столкновении с иной культурой, диаметрально противоположной собственной, и означает полное непризнание иных культур, приписывание другим людям невежества, дурных манер, недоброжелательности и пр.

2. *Этноцентризм* подразумевает знание о существовании этнических, религиозных, расовых, тендерных различий, но выражается в убеждении, что лишь собственный стиль поведения и своя культура являются правильными, прогрессивными, цивилизованными;

3. *Толерантность* способствует осознанию и признанию существования различий между культурами, но еще сопровождается чувством, что собственная культура – наиболее эффективна и реалистична. Это приводит к тому, что человек начинает образовывать, развивать тех, кто отличается от него.

4. *Минимизация* подразумевает знание о культурных различиях, однако внимание человека фокусируется на многих сходных чертах всех человеческих культур, что может привести к игнорированию важных различий и интересов других людей;

5. *Понимание* приводит к осознанию того, что собственный способ поведения – лишь один из немногих, и другие ни в коем смысле не являются аномальными, если они не нарушают права человека, мораль и закон общества.

У. Киммел отмечает, что большинству людей очень трудно действовать постоянно на уровне «понимания». Отчасти потому, что люди предпочитают привычные для них нормы собственной культуры, отчасти потому, что члены их группы (семьи, сотрудники по работе) могут выразить им недоверие, если они очень быстро и кардинально

сменяют стиль поведения и свое мнение. Тем не менее аккультурация, основанная на понимании важных различий в культурных паттернах поведения, обычно проходит наиболее успешно. Один из способов понимания других культур – это, согласно Киммелу смещение внимания с противопоставления «мы – они» на объединение «мы» (203, с. 208).

Канадский психолог Джон Виддап Берри является создателем идеологии и политики мультикультурализма. В обществе взаимодействуют доминирующие и недоминирующие социальные группы, имеющие однородный этнический состав и собственную культуру. Психологические особенности взаимодействия этнических групп Берри рассматривает сквозь призму двух основных процессов: аккультурации и межкультурных (межэтнических) отношений. Аккультурация – это изменения, возникающие в процессе контактов социальных групп между собой, и их адаптация друг к другу. Контакт двух и более социальных групп приводит к важным последствиям для всех его участников. К доминирующей в обществе группе Берри относит основное (титульное) население, а к недоминирующим группам – малые этнокультурные группы, иммигрантов и пр. В результате взаимной аккультурации изменяется психология и доминирующей и недоминирующих групп, у людей формируются установки аккультурации.

По мнению Берри, на основе устойчивых установок недоминирующие группы могут сформировать четыре возможных стратегии аккультурации:

1) стратегия **ассимиляции** применяется в том случае, когда у членов недоминирующих групп сформирована установка на взаимодействие и проникновение в другие культуры, прежде всего культуру доминирующей группы, причем желание поддерживать свои культурные традиции отсутствует.

2) стратегия **изоляции**, напротив, ориентирована на предпочтение и поддержание собственной культуры, доминируют установки на избегание взаимодействия с представителями других культур.

3) стратегия **маргинализации** может выбираться в ситуации возможной (порой даже насильственной) утраты собственной культуры, но в то же время установки на включение и освоение другой культуры отсутствуют.

4) стратегия **интеграции** основана на установках людей, выбирающих баланс интересов: сохранение и развитие своей собственной культуры и тесные ежедневные взаимодействия с представителями других культур, включение в культурную жизнь более крупного сообщества, стремление стать его полноправной частью.

Стратегия интеграции возможна только в том случае, если доминантная группа открыта к контактам с другими недоминантными группами и в своих установках аккультурации также проявляет готовность быть включенной в систему культурного разнообразия. Таким образом, со стороны и доминирующей, и недоминирующей групп требуется приспособление, интеграция. Стратегия интеграции должна обеспечивать права всех культурных групп на сохранение и развитие собственной культуры, уважать культурные различия и культурное многообразие.

Члены доминантной группы также могут сформировать четыре возможные стратегии аккультурации:

1. Стратегия « **кипящий котел** » формируется на основе ожиданий и требований ассимиляции со стороны недоминантных групп. Этнокультурное большинство считает, что этнокультурные меньшинства должны полностью принять культуру и традиции большинства, раствориться в нем, ничем культурно не отличаться.

2. Стратегия **сегрегации** приводит ко все большей изоляции недоминантных групп. Взаимное отделение возникает в ответ на установки изоляции как недоминантных, так и доминантных групп.

3. Стратегия **исключения** используется в том случае, когда доминантная группа ориентирована на маргинализацию недоминантных групп, не проявляет желания полностью принимать их в свое сообщество.

4. Стратегия **мультикультурализма** выбирается доминантной группой тогда, когда сохранение и развитие всех культур является ценностью большого сообщества, от доминантной и недоминантных групп ожидается взаимная добровольная интеграция, приветствуется культурное разнообразие и равноправие.

Дж. Берри разработал идеологию мультикультурализма, которая зиждется на следующих основных положениях:

– культурное разнообразие благоприятно сказывается на развитии общества и его членов при условии сохранения высокой ценности всех культур;

– культурное разнообразие должно учитывать интересы представителей всех культур;

– культурное разнообразие может быть сохранено при условии участия и стремления к взаимным контактам со стороны членов всех культур.

Он также сформулировал условия, при которых общество может принять идеологию мультикультурализма:

1. Уверенность в собственной безопасности. Только тогда, когда люди уверены в безопасности своей культурной идентичности, они способны принять тех, кто отличается от них.

2. Повышение социокультурной компетентности – изучение иностранных языков и специфики иных культур.

3. Развитие межкультурной и межэтнической толерантности – принятие людей, относящихся к другим культурам, как равноправных членов большого культурного сообщества (23).

Теоретические положения Дж. Берри основаны на многолетних исследованиях. Они были приняты в качестве стратегии общественного развития в ряде стран, например в Канаде, Скандинавских странах, Нидерландах, Великобритании, где концепция мультикультурализма утверждена официально. Однако события последних лет говорят о том, что важна не только позиция государства и общества по отношению к людям иной культуры и цивилизации, но и позиция самих переселенцев, их собственное стремление жить в мире с принявшей их страной, желание освоить новую для себя культуру. Поэтому разгром школьных зданий и первоклассного учебного оборудования в пригороде Парижа в начале 2006 г. молодыми переселенцами нельзя рассматривать иначе чем проявление интолерантности, национализма и шовинизма. Таким образом, выстраивание межкультурных отношений должно быть основано на учете интересов социальных и культурных групп в обществе как со стороны государства, так и со стороны самих этнических групп.

Резюме

В ходе эволюции и расселения по земному шару человечество разделилось на западную и восточную группы. В силу климатических

различий каждая группа создала собственную цивилизацию со своим набором социальных представлений и ментальных образований в виде норм морали, ценностей и установок. Особое воздействие оказали сформировавшиеся различия на системы власти. Образцом управления для племен охотников послужила волчья стая. Иная система власти сложилась в племенах земледельцев, аналогом власти для которых стал пастырь стада овец. Такой пастырь заботится о безопасности стада и является для него человеком-богом.

На базе двух цивилизаций возникли индивидуалистические и коллективистские культуры, в рамках которых сложилось большое многообразие культур, каждая из которых отличает себя от другой с помощью языка, морали, религии, норм поведения, ценностей и установок. Кроме того, существуют страны с пограничной культурой. В силу своего географического положения, например, украинцы и русские, представители европейской индивидуалистической культуры, подвергались влиянию коллективистских культур.

Культура – это система отношений и ценностей, выработанных людьми в процессе этногенеза. Люди приобретают культуру благодаря принадлежности к этнической общности. Люди создают культуру, исходя из потребностей этнической общности. Сегодня наука находит все новые свидетельства того, что люди сходны в своем внутреннем, нравственном, этическом измерении и различаются во внешних проявлениях, обычаях, ритуалах, одежде, религиозных верованиях. Актуальным представляется сочетание принципов культурного универсализма и релятивизма.

Американский лингвист К. Пайк сформулировал **etic-** и **emic-** подходы в исследовании культур. Дж. Берри считает, что **etic-** анализ человеческого поведения ориентирован на изучение универсальных свойств психики людей, проявляющихся в любой культуре. **Emic-** анализ направлен на поиск кросс-культурных различий и сравнение психических особенностей людей.

Типологию культурных общностей возможно осуществить на основании следующих критериев: эволюционного, цивилизационного и кросс-культурного.

Эволюционный критерий базируется на концепции Л. Уайта: ни одна стадия развития цивилизации не возникает сама по себе, но вырастает из предыдущей стадии. Стадии зависят от трех главных

факторов: количества энергии, используемого в год на душу населения; эффективности технологических средств, при которых эта энергия извлекается, и объема произведенных предметов и услуг для удовлетворения потребностей человека.

Цивилизационный критерий основан на понимании цивилизации как единой культурной общности и как определенного этапа в развитии народов мира. Теория социокультурной динамики, созданная П. Сорокиным, предлагает интегрированную теорию повторяющихся фаз в жизни культурных общностей. Мысли Сорокина интересны тем, что он связывал в единую систему психические свойства индивида и социальные особенности культурной общности. В рамках цивилизационного критерия были предложены: 1) теория гидравлических цивилизаций К. Виттфогеля и объясняемый ею восточный деспотизм; 2) теория влияния СМИ М. Маклюэна; 3) теория нового мирового порядка Ж. Аттали, рассматривавшего цивилизационные общности в виде кругов, в центре которых находится город («сердце»).

Кросс-культурный критерий классификации культурных общностей опирается на сравнение ценностей и социально-психологических особенностей психики и поведения людей западных и восточных общностей. Основное внимание ученые уделяют сравнению принципов построения тех культурных общностей, которые возникают на планете диффузно.

Концепция конфигурации культур была предложена Р. Бенедикт, высказавшей идею о фундаментальных различиях между культурами, детерминированных системами *взаимоотношений и ценностей*. Этнолог М. Мид считала, что культурный характер складывается на основании закономерностей психической жизни. Она изучала различия между современными и традиционными культурами и предложила различать три типа культур.

Кросс-культурные исследования внесли новое понимание различий между культурами. Американский психолог Г. Триандис ввел понятие «*культурный синдром*, обозначающее определенный набор ценностей, установок, верований, норм и моделей поведения, которыми одна группа культур отличается от другой». Рассмотрение культурных синдромов «простота – сложность», «индивидуализм – коллективизм», «открытость – закрытость», «избегание неопределенности»,

«дистанция власти», «маскулинность – фемининность» дают представления об особенностях культуры и критериях их сравнения на современном этапе.

Теорию культурно-ценностных ориентации разработали Ф. Клакхон и Ф. Стродбек. Эти ориентации, как сложные, определенным образом сгруппированные принципы, придающие направленность разнообразным потокам человеческого мышления и деятельности, закладываются в период социализации ребенка в рамках конкретной культурной традиции. Современный английский культуролог Р. Льюис на основе изучения разных европейских и азиатских культур предложил сходные критерии – способ организации времени; стиль сбора и получения информации; способ определения статуса окружающих людей; коммуникативные модели и стили поведения.

Исследования межкультурных отношений как на уровне отдельных стран, так и в связи с глобализацией и резко возросшей эмиграцией стали особенно востребованными. Дж. Берри разработал теорию, идеологию и политику мультикультурализма. Он предложил различать четыре стратегии адаптации к новой социокультурной среде: интеграцию, ассимиляцию, изоляцию и маргинализацию, а также сформулировал условия принятия обществом идеологии мультикультурализма.

Глава 18 Психология толпы

Не говори мне о толпе, повинной в том, что перед ней нас оторопь берет. Она засасывает, как трясина, закручивает, как водоворот.

И. В. Гёте



Изучение психологии больших социальных групп и их роли в общественно-историческом развитии потребовало не только ясного понимания индивидуальной и групповой психологии, но и психологии толпы. В науке часто понятие «толпа» подменяется понятием «масса». Ученые анализируют массовидные явления, психологию масс, часто подразумевая под ними именно толпу. С нашей точки зрения, понятия «толпа» и «масса» необходимо четко различать.

Древнеримский историк Иосиф Флавий называл множество людей «плетос». В Древнем Риме другой термин – «плебс» – обозначал множество, массу свободных людей, не пользовавшихся

политическими правами. Содержание понятия «масса» крайне неопределенно из-за огромного количества синонимов, таких как народ (греч. «демос» или «этнос»), толпа (греч. «охлос»), публика, население страны.

В различных трактовках социологов «масса» понимается как гомогенное множество, противостоящее классу и относительно гетерогенным социальным образованиям (С. Mills, D. Riesman, E. Shils); как проявление уровня некомпетентности, снижение цивилизации (Ortega-y-Gasset); как результат массофикации производства (А. Toffler); как сверхорганизованное бюрократизированное общество (К. Mannheim); как общество, характеризующееся тенденцией к устранению социальных различий (E. Lederer).

Отечественный социолог Б. А. Грушин считает, что масса – это социальная общность особого типа. Ее специфика состоит в том, что входящие в нее индивиды демонстрируют общие стереотипы поведения. Феномена массы не возникает, если общее поведение отсутствует. Специфическими признаками массы являются ее аморфность, размытость, открытость границ, анонимность членства, наличие противоположного по смыслу объединения – элиты.

Толпа в отличие от массы представляет собой конкретную социальную группу. Люди в толпе, вступая в тесный контакт друг с другом, вынуждены особым образом взаимодействовать. Общение людей в толпе характеризуется большей выраженностью невербальных способов коммуникации (даже тесных соприкосновений друг с другом), чем вербальных. Науку о психологии людей, составляющих толпу, можно обозначить как «охлография», то есть описание толпы как специфической социально-психологической общности.

Толпа – это неорганизованная группа людей, в которой изменяется протекание психических процессов, основными регуляторами поведения становятся инстинкты.

XIX век был веком социальных открытий. Социально-политические события, связанные с революциями во Франции в конце XVIII – середине XIX в., потрясли общественное мнение. Вопросы устройства общества, поведения людей в толпе заняли главенствующее место в умах ученых. Для разрешения возникших

проблем создаются специальные науки. О. Конт обосновывает необходимость социологии, Г. Ле Бон и Г. Тард – психологии толп. Следует заметить, что Россия в процессе создания этих гуманитарных дисциплин не отставала от Европы. Одновременно с Ле Боном и Тардом серию статей по психологии толпы начинает писать Н. К. Михайловский.

История возникновения психологии толпы выглядит следующим образом. В 1879 г. Михайловский в журнале «Отечественные записки» публикует статью «Сила подражания». Статья Михайловского непосредственно посвящена психологии толпы, потому основателем этого направления в науке следует считать именно его. Только через шесть лет, в 1885 г., Тард опубликовал книгу «Законы подражания». В 1892 г. Тард пишет книгу «Мнение и толпа», С. Сигеле – «Преступная толпа», в 1895 г. Ле Бон публикует книгу «Психология толп».

Итак, независимо друг от друга в России и во Франции возникает новая наука – психология толпы, послужившая в дальнейшем, наряду с этнической психологией, основой создания социальной психологии.

18.1. Западноевропейская традиция изучения психологии толпы

18.1.1. Психология толпы с точки зрения Г. Ле Бона

Эрой толпы назвал французский ученый Гюстав Ле Бон (G. Le Bon) грядущий для него XX в. «Божественное право масс должно заменить божественное право королей. Не в совещаниях государей, а в душе толпы подготавливаются теперь судьбы наций», – утверждал он (88, с. 126—127). Он считал, что современная ему эпоха представляет собой один из критических моментов. Главной ее характерной чертой служит замена сознательной деятельности индивидов бессознательной деятельностью толпы. Открыв феномен толпы, он посвящает ему большую и лучшую часть своего творчества. Пережив в детстве события Парижской коммуны 1848 г., Ле Бон ищет причины массовых беспорядков.

Теоретическая психология знает о толпе очень мало. Но «все властители мира, все основатели религий или государств, апостолы всех верований, выдающиеся государственные люди, простые вожди маленьких человеческих общин всегда были бессознательными психологами, инстинктивно понимающими душу толпы», – подмечал Ле Бон (88, с. 128).

Г. Ле Бон считал, что одного факта случайного пребывания вместе множества людей недостаточно для того, чтобы они прониклись психологией толпы, составляющей единое целое. Образование толпы связано с проявлением в ней у индивидов трех основных свойств.

1. Исчезновение сознательной, разумной, думающей личности. «В толпе интеллектуальные способности индивидов исчезают; разнородное утопает в однородном. В толпе может происходить накопление только глупости, а не ума», – утверждал он (88, с. 135).

2. Место сознательной личности занимает коллективное бессознательное. «Сознательная жизнь ума, – отмечал он, – составляет лишь очень малую часть по сравнению с его бессознательной жизнью. Элементы бессознательного образуют душу толпы» (88, с. 134).

3. Доминирование бессознательного приводит к тому, что чувства и мысли людей получают одинаковое направление. Ле Бон отмечал поразительный факт, наблюдающийся в толпе: индивиды составляют толпу вне зависимости от их образа жизни, занятий, характера или ума. Одного факта превращения в толпу достаточно для того, чтобы у людей образовался род коллективной души, заставляющей их чувствовать, думать и действовать совершенно иначе, чем чувствовал бы, думал и действовал каждый из них по отдельности. Ученый открыл *психологический закон духовного единства толпы*. Согласно закону, сознательная личность исчезает, а чувства и идеи индивидов, образующих толпу, принимают одно и то же направление. Возникает коллективная душа, имеющая временный характер и очень специфические свойства.

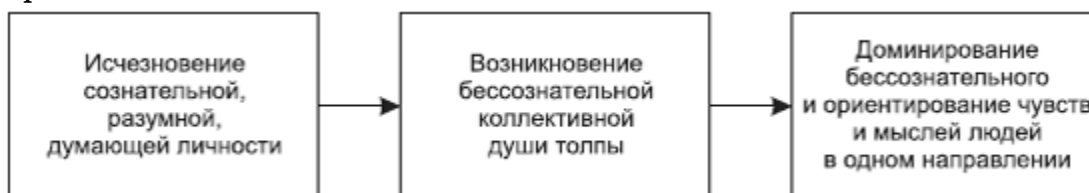


Рис. 18.1. Механизм образования коллективной души по Ле Бону.

Психологию толпы Ле Бон изучал с точки зрения трех основных проблем:

- 1) психология индивидов, составляющих толпу;
- 2) психология толпы как единого образования;

3) психология вождей, управляющих толпой и внушающих ей свои идеи.

Психология индивида в толпе. Под словом «толпа» Ле Бон подразумевал собрание индивидов, которое имеет совершенно новые черты, отличающиеся от черт, характеризующих отдельных индивидов, входящих в состав этого собрания.

Появление этих новых специфических свойств, характерных для толпы и не встречающихся у отдельных индивидов, обусловлено тремя причинами:

1. Влияние инстинктов. Инстинкты становятся ведущими регуляторами поведения человека в толпе, поскольку толпа анонимна и не несет ответственности за свои действия. Инстинктивное поведение – это безответственное поведение, поскольку оно подчиняется власти инстинкта, а не чувству ответственности перед другими людьми;

2. Подверженность заражению чувствами. В толпе всякое чувство, всякое действие заразительно, и притом до такой степени, что индивид очень легко приносит в жертву свои личные интересы интересу коллективному. Человек способен на подобное поведение лишь тогда, когда он составляет частицу толпы.

3. Восприимчивость к внушению. Человек, пробыв некоторое время среди действующей толпы, очень скоро приходит в состояние, сходное с гипнотическим. Под влиянием внушения, подмечал Ле Бон, человек будет совершать действия с неудержимой стремительностью. Поскольку влияние внушения распространяется на всех, путем взаимного заражения это влияние усиливается. Противиться внушению способны только люди, обладающие достаточно сильной индивидуальностью. Так, например, если в толпе есть панические настроения, именно они способны эту панику предотвратить.

Главенствующая роль инстинктов обнаруживается в склонности к произволу, буйству, свирепости, но также в склонности к энтузиазму и героизму, свойственным первобытному человеку. Человек в толпе чрезвычайно легко подчиняется словам и представлениям, не оказывающим на него в изолированном состоянии никакого влияния. В его идеях и чувствах происходят глубокие изменения.



Рис. 18.2. Причины трансформации психологических свойств индивидов в толпе по Ле Бону.

Ле Бон подробно анализирует психические процессы, составляющие психологию человека толпы. К ним он относит мышление, рассуждения, воображение и убеждения толпы:

1. Мышление человека в толпе. Человек толпы оперирует небольшим количеством основных идей. Эти идеи приобретают могущество, укореняясь в душе толпы, и очень редко обновляются. Идеи толпы можно подразделить на два разряда. Во-первых, это временные и скоропреходящие идеи. Они зарождаются под влиянием минуты в результате преклонения перед какой-либо личностью или доктриной. Во-вторых, это основные идеи, которым среда, общественное мнение и традиции придают устойчивость. К основным идеям относятся религиозные верования, социальные и демократические идеи. Идеи проникают в толпу посредством внушения при условии, если они принимают самую простую и категорическую форму. Они могут быть доступны толпе, если представлены в виде образов. Идеи-образы не соединены между собой никакой логической связью и могут легко заменять одна другую.

2. Рассуждения человека толпы. Логические рассуждения совершенно недоступны человеку в толпе. Неспособность человека правильно рассуждать мешает ему критически относиться к чему-либо, отличать истину от заблуждений и иметь определенное суждение. Толпа не рассуждает, не выносит ни споров, ни противоречий. Внушение всецело овладевает ее мыслительными способностями. Толпа или принимает, или отбрасывает идеи целиком, стремится немедленно превратить идеи в действия.

3. Воображение человека толпы очень развито, активно и восприимчиво к впечатлениям. Образы, поражающие воображение человека в толпе, всегда бывают простыми и ясными, не сопровождающимися никакими толкованиями. Только тогда, когда к ним присоединяется чудесное или таинственное, они начинают

действовать. «Подвергая анализу какую-либо цивилизацию, – писал Г. Ле Бон, – мы видим, что настоящей ее опорой является чудесное и легендарное. В истории кажущееся всегда играло более важную роль, нежели действительное, нереальное всегда преобладало над реальным» (88, с. 160).

4. Убеждения человека толпы. Убеждения в толпе принимают специальную форму, которую Ле Бон называл религиозным чувством. Его главные черты Ле Бон характеризовал так: это обожание верховного существа, боязнь приписываемой ему магической силы, слепое подчинение его велениям, невозможность оспаривать его догматы, желание распространять их, стремление смотреть как на врагов на всех тех, кто не признает их. С того момента как в чувствах обнаруживаются указанные черты, они имеют религиозную сущность. В вечной борьбе против разума чувство никогда не бывало побежденным. Толпа бессознательно награждает таинственной силой политическую формулу или победоносного вождя, пробуждающих в ней религиозные чувства и подталкивающих к фанатизму. Нетерпимость и фанатизм, отмечал Ле Бон, составляют необходимую принадлежность каждого религиозного чувства. Эти черты встречаются в каждой группе людей, восстающих во имя какого-нибудь убеждения.

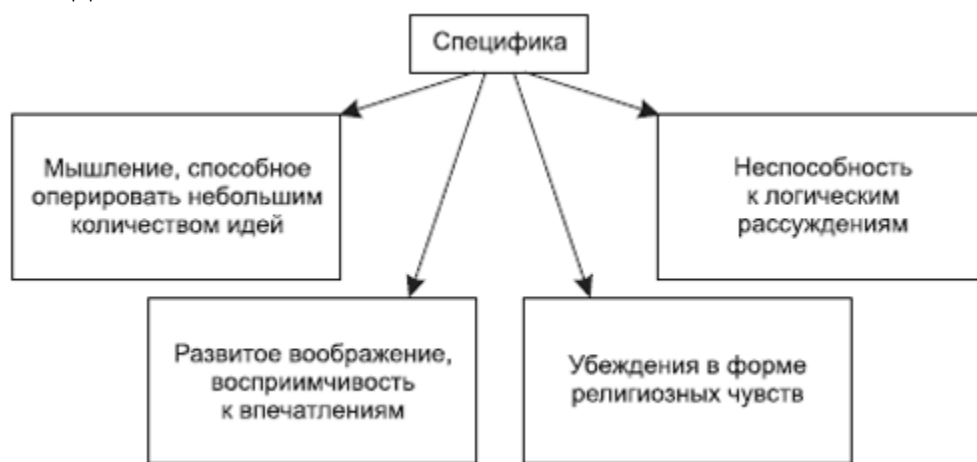


Рис. 18.3. Специфика протекания психических процессов в толпе согласно Ле Бону.

Психология толпы. Описав изменения, которые происходят с психологией индивида, попадающего в толпу, Ле Бон обращает свое

внимание на психологию толпы как целостного образования. Он называет пять основных свойств толпы:

1. Импульсивность, изменчивость и раздражительность толпы. В толпе у человека утрачивается способность контролировать свои инстинкты, импульсивное эмоциональное поведение становится доминирующим.

2. Податливость внушению и легкое верие толпы, способность легко и быстро принимать на веру самые неправдоподобные слухи. Информация в толпе возникает и циркулирует в форме слухов.

3. Преувеличение и односторонность чувств толпы. Однонаправленные чувства распространяются в толпе очень быстро посредством внушения и заражения, которые способствуют преувеличению чувств. Сила чувств толпы еще более увеличивается отсутствием ответственности.

4. Нетерпимость, авторитетность и консерватизм толпы. Толпой владеют только простые и крайние чувства. Всякую идею или верование толпа принимает или отвергает целиком, относится к ним как к абсолютным истинам. Так всегда бывает с верованиями, которые упрочились путем внушения, а не путем рассуждения. Нетерпимость и авторитетность суждений характерны для любой толпы.

5. Нравственность толпы. Под словом «нравственность» Ле Бон понимал уважение социальных постановлений и постоянное подавление инстинктов. Толпа слишком импульсивна и изменчива, она может быть склонна к убийствам, поджогам и преступлениям, но она способна и к проявлению преданности, самопожертвования и бескорыстия, что подтверждается многочисленными примерами. Воздействия, вызывающие у индивидов в толпе чувства славы, чести, религии и патриотизма, могут заставить людей пожертвовать даже своей жизнью. Личный интерес, мотивирующий поведение отдельного человека, перестает руководить его поведением в толпе. Толпа управляется бессознательными инстинктами и совсем не рассуждает. Ле Бон сделал вывод: толпа часто попадает под влияние низших инстинктов и может быть безнравственна, но иногда она являет собой пример очень высокой нравственности (88, с. 154).

Психология вождей. Большое внимание Ле Бон уделял вожакам толпы и их способам убеждения. Он считал, что у людей, образующих толпу, появляется инстинктивная потребность повиноваться вожаку. «

Для толпы надо быть богом или ничем» – провозглашал Ле Бон. Недаром Муссолини, Гитлер, Ленин, Сталин с восторгом читали его книги и были его верными последователями в практике работы с толпой.

Ле Бон разделял вожakov на две категории. К первой принадлежат люди энергичные, с сильной, но проявляющейся на короткое время волей. Они смелы, буйны и храбры, пригодны для внезапных дерзких предприятий, для того, чтобы увлечь массы на опасность и превратить их в героев. Ко второй категории относятся вожаки, обладающие сильной и стойкой волей. Они встречаются гораздо реже. Среди таких вожakov – основатели религий, творцы великих дел. Умны они или глупы – все равно мир будет принадлежать им. «Их упорная воля представляет такое бесконечно редкое и бесконечно могущественное качество, которое все заставляет себе покоряться. Ничто не может противостоять такой воле – ни природа, ни боги, ни люди» (88, с. 196).



Рис. 18.4. Психологические свойства толпы согласно Ле Бону.

Вожакки используют три способа действия – утверждение, повторение и заражение. Сильное влияние на толпу оказывает краткое утверждение, лишенное какой-либо доказательности. Такое краткое утверждение формулируется в виде лозунга. Оно должно часто повторяться, причем в одних и тех же выражениях, – только тогда оно оказывает действие на толпу. Посредством повторения идея внедряется

в умы и принимается как доказанная истина, она в виде эмоционального компонента установки глубоко врежется в области бессознательного, где и начинает стимулировать и регулировать наши поступки. Но самым могущественным способом воздействия вожаков является заражение. Все эмоции и действия в толпе быстро становятся заразительными. Этим объясняется, например, распространение паники. Чтобы подчинить себе мир и господствовать над ним, необходимо, помимо сильной воли, обладать еще необыкновенным обаянием. Обаяние – это род господства какой-нибудь идеи или дела над умами людей. Ле Бон выделял два вида обаяния: приобретенное и личное. Приобретенное обаяние достигается титулом, богатством, репутацией. Личное обаяние носит более индивидуальный характер и может совершенно не зависеть от приобретенного обаяния. Обаяние достигается в результате усиленного повторения одних и тех же суждений, мнений, которые никто уже не смеет оспаривать. Личное обаяние достигается путем какого-то магического очарования, действующего на присутствующих. Все великие вожаки толпы – Будда, Магомет, Жанна д'Арк, Наполеон – обладали именно таким обаянием. Это обаяние сродни харизме, описанной М. Вебером.

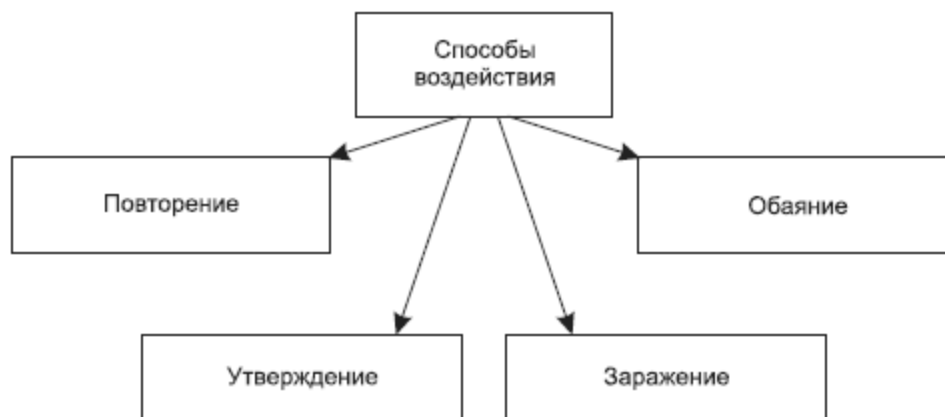


Рис. 18.5. Способы воздействия вождя на толпу по Ле Бону.

Г. Ле Бон разработал детальную классификацию толпы. Исходной точкой в его классификации служит простое *скопище*. Оно состоит из людей, принадлежащих к разным этническим и социальным группам, и связано только волей одного вождя. Примером скопища являются варвары, нападавшие на Римскую империю. Второй вид – это толпа, которая приобрела общие черты и образовала *расу*. Напомним, что под расой Ле Бон понимал этнические, социальные, классовые характеристики. Третий вид – *организованная, или одухотворенная, толпа*. Организованная толпа в свою очередь делится на два типа. Во-первых, это толпа разнородная, которая может быть анонимной (например, уличная толпа) и персонифицированной (например, присяжные заседатели, парламентские собрания). Во-вторых, существует толпа однородная, которая бывает трех категорий. Первая – это секты, в состав которых входят люди различных профессий и воспитания. Людей в секты объединяют единые верования. К сектам относятся политические партии и религиозные конфессии. Вторая – это касты. Касты составляют военные, духовенство, рабочие. Касты объединяются по профессиональному признаку. Третья – это классы, к которым относятся буржуазия и крестьянство. Класс образуется в силу общих интересов, привычек, возникших под влиянием одинакового образа жизни и воспитания.

Итак, Ле Бон первым сформулировал *парадигму* изучения толпы. Все остальные ученые, исследовавшие толпу, действовали в рамках этой парадигмы. Вкратце парадигму можно описать следующим образом. Во-первых, в психике человека, попавшего в толпу, происходят изменения. Ле Бон обнаружил, что психика отдельного

человека не тождественна психике человека толпы. Это два разных проявления психики. Во-вторых, толпа сама по себе образует единое целое, обладающее рядом специфических свойств. В-третьих, единственным источником влияния на толпу оказывается вождь, в арсенале которого также имеются свои собственные средства, эффективные только в толпе.

Открытие Ле Боном коллективного бессознательного, которое составляет душу толпы, оформляется им в закон духовного единства толпы. Сознательная личность при определенном состоянии толпы исчезает, а мысли и чувства людей принимают одно и то же направление.



Рис. 18.6. Исторические этапы развития толпы по Ле Бону.

Особое значение в теории Г. Ле Бона имеют инстинкты. Человек в толпе приходит в такое состояние, когда утрачивается воля, ее место в регуляции поведения занимают инстинкты. Человек, имеющий сильную волю, сохранивший ее в толпе, понявший инстинкты толпы, становится ее вождем. Вождь владеет специальными способами воздействия на толпу.

Г. Ле Бон был первым, кто изучил психологию толпы, описал ее подробно и профессионально. Первый шаг был сделан, и ученые заинтересовались психологией толпы.

18.1.2. Взгляды Г. Тарда на психологию толпы

Французский юрист и социолог Габриэль Тард открыл такой феномен, как публика, и провозгласил XX век «эрой публики». Он изучал психологию толпы, публики и социальные процессы в обществе и обнаружил феномен подражания, с помощью которого

пытался объяснить все общественные процессы. Подражание, по его мнению, является основным механизмом социального взаимодействия. Тард выделял несколько видов подражания. По степени осознанности есть логическое и нелогическое подражание. По механизму подражательных движений и их последовательности существует внутреннее и внешнее подражание. По социальной природе существует подражание внутри общности и подражание одной общности другой. Согласно Тарду функции подражания состоят в воспроизведении, распространении и унификации изобретений и открытий. Благодаря общественному подражанию одновременно обеспечиваются прогресс и стабильность социальных отношений, происходит распространение нововведений и сохранение традиций.

В книге «Мнение и толпа» (1892) Г. Тард дает определение социальной психологии как самостоятельной науки. «Социальная психология – это коллективный ум, коллективное сознание, особое «мы», которое будто бы существует вне или выше индивидуальных умов» (181, с. 257). Толпа – это социальная общность прошлого, после смерти она самая старинная из социальных групп. Толпа распадается, когда перестает слышать голос своего вожака. Предметом своего исследования Тард сделал публику, которая есть не что иное, как рассеянная толпа.

С изобретением книгопечатания человечество вступило в новую эпоху, в которой появилась новая разновидность толпы – публика. Публика, по мнению Тарда, это духовная общность индивидуумов, физически разделенных, но соединенных чисто умственной связью.

Г. Тард считал толпу естественной общностью, тесно связанной с естественными природными силами. Между толпой и публикой существует, по его мнению, несколько различий:

1. Человек может принадлежать одновременно к различным видам публики, но только к одной толпе.

2. Большая нетерпимость толпы, чем публики, к мнениям и суждениям, противоречащим ее мнению. Замена толпы публикой сопровождается повышением терпимости и даже ростом скептицизма.

3. Публика может быть определена как потенциальная толпа, так как сильно возбужденная публика может стать фанатической толпой. Итак, возникают две противоположности на континууме естественных общностей – от агрессивной, фанатичной толпы до терпимой публики.

4. Всякая толпа подчиняется вождю, публика же не подчиняется, она вдохновляется публицистом, журналистом, писателем. На публике гораздо ярче отражается отпечаток ее создателя. В толпе же вождь несет на себе отпечаток толпы своих приверженцев.

5. Толпа менее однородна, чем публика. Толпа всегда увеличивается благодаря случайным любопытным прохожим. Публика растет за счет целенаправленной рекламы.

6. Публика есть известный своеобразный род коммерческой клиентуры. Есть два вида клиентов: публика постоянная, прочная, и публика случайная, непостоянная (181, с. 266—272).

Общество состоит из разного рода публики, отмечал Тард. Разделение это носит чисто психологический характер, так как соответствует состоянию умов в данную эпоху. Он предполагал, что разделение общества на разные виды публики в скором времени заменит экономическое, политическое, корпоративное деление. Постепенно в обществе создается некий эпифеномен, некая «атмосферическая оболочка», нечто вроде коллективного сознания, питательной средой для которого служит информация. Преобразование различных социальных групп в единую публику необходимо для адекватного общения друг с другом членов общности. Публика некоторых больших газет, таких как «Times», «Figaro», интернациональна. Тард уже в конце позапрошлого века предсказывал информационную глобализацию, создание единых мировых информационных сетей.

Г. Тард называет этапы формирования толпы. Первый этап – это люди, идущие по улице, каждый по своим делам, просто гуляющие. Эти люди образуют тесное *скопище*. Второй этап начинается с того момента, как появляется общая цель, которая взволнует и объединит их вместе. Так зарождается первая ступень социального агрегата – *толпа*. Как только люди увлекутся общей идеей или страстью, они составят *публику*. В зависимости от того, что перевешивает – цель или желание, возникает два типа публики: публика убежденная, фанатичная, или же публика страстная, желающая.



Рис. 18.7. Этапы трансформации толпы по Г. Тарду.

Г. Тард приводит характеристики толпы. В частности, он пишет: «Толпы не только легковверны, они безумны. Многие из их свойств, отмеченных нами у них, общи с душевнобольными в наших лечебницах: преувеличенная гордость, нетерпимость, неумеренность во всем. Они доходят всегда, как сумасшедшие, до двух крайних полюсов: или возбуждения, или упадка духа, они то героически неистовы, то уничтожены паникой. У них бывают настоящие коллективные галлюцинации: людям, собравшимся вместе, кажется, что они видят и слышат такие вещи, которых они не видят и не слышат каждый в отдельности. И когда толпы уверены, что их преследуют воображаемые враги, их вера основана на логике безумца» (181, с. 294).

Толпу и публику можно классифицировать также по степени активности. Бывает толпа ожидающая, внимающая, манифестантская и действующая. Для *ожидающих* толп характерно коллективное любопытство, которое может достигнуть неслыханных размеров вне зависимости от его предмета. Толпа всегда бывает более терпелива или более нетерпелива, чем отдельный индивид. Это объясняется психологической причиной – взаимным заражением эмоциями собравшихся индивидов.

Толпы *внимающие* собираются около трибуны, эстрады, сцены. По поводу этих толп Тард замечает следующее. В такой толпе «только небольшое количество зрителей или слушателей видят и слышат очень хорошо, многие видят и слышат только наполовину или же совершенно ничего не видят и не слышат...» (181, с. 286). По мнению Тарда, изменение когнитивных процессов объясняется тем, что в таких случаях толпа, собственно, служит зрелищем для самой себя. Толпа

привлекает и порождает толпу. Таким образом, Тард предугадал эффект социальной фасилитации.

Люди в толпе вынуждены больше реагировать друг на друга, чем на информацию, которую сообщает им оратор. Когнитивные процессы направлены внутрь толпы, так как человек в первую очередь старается обеспечить свою безопасность среди огромной массы людей.

Толпы *манифестантские* всегда проявляют свои убеждения, свои страстную любовь или ненависть, радость или печаль со свойственным им преувеличением. У них мало идей, зато они держатся за них крепко и без усталости кричат одно и то же.

Толпы *действующие*. Что может создать толпа со своей внутренней несвязностью и беспорядочностью усилий? – спрашивал Тард. Она может только разрушать, уничтожать, но не созидать. Он подразделял действующие толпы на два типа: любящие и ненавидящие. Неизвестно, что более губительно: ненависть толпы или ее любовь, проклятия или энтузиазм. Толпа, охваченная сильными чувствами, становится безумной, в порыве обожания она может уничтожить своих идолов. Бывают также праздничные и траурные толпы. Праздничные толпы, считал Тард, приносят для развития общности больше пользы, чем вреда. Антисоциальные, агрессивные действия толп приводят к преступным разрушениям и негативно сказываются на психике, заставляя людей долго переживать эти события и проклинать их память.

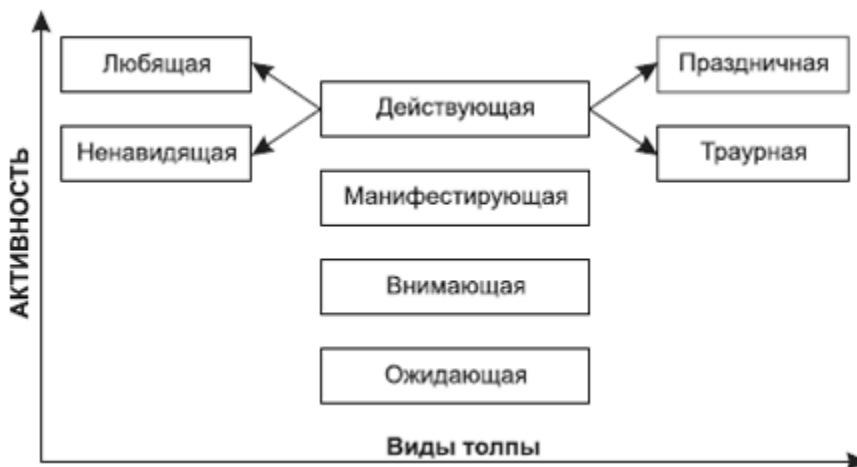


Рис. 18.8. Классификация видов и активности толпы по Г. Тарду.

Г. Тард считал, что механизмом распространения идеи является внушение. В толпе, считает Тард, есть те, кто внушает, и те, кто подвергается внушению. Коллективный «внушитель» в толпе состоит из вождя и членов толпы, подражающих и внушающих друг другу идеи и чувства. Вождь толпы наделен определенными чертами. Во-первых, он должен владеть внушением, уметь производить впечатление. Во-вторых, благодаря исключительному развитию воли, человек сам превращает себя в вождя. Существует пять способов влияния – железная воля, орлиная острота взора, сильная вера, могучее воображение, неукротимая гордость (181, с. 400). Это источники огромной силы вождя. Тард выделял два типа влияния. Первое – это влияние на расстоянии, например, влияние на публику. Здесь главную роль играет превосходство ума и воображения. Второе – влияние непосредственное, влияние на толпу. Оно оказывается эффективным только при использовании вышеперечисленных способов. Именно Тард открыл механизм действия социальной идентификации – процесса, описанного в 70-е гг. XX в. Г. Тэджфелом. «Когда толпа восхищается своим лидером, когда армия восхищается своим генералом, она восхищается собой, она присваивает себе то высокое мнение, которое этот человек имеет о себе самом», – писал Тард (181, с. 114).



Рис. 18.9. Способы влияния на публику и на толпу по Г. Тарду.

Г. Тард обнаружил *парадокс*: толпа не способна к разумным действиям, только отдельный человек может мыслить и действовать рационально. Толпа не способна к интеллектуальному творчеству. У людей, собравшихся вместе, снижается способность мыслить и стирается чувство реальности. Однако в толпе есть люди, обладающие сильной волей, они увлекают остальных за собой и управляют ими. Это вожди, религиозные деятели, политики, журналисты.

Фактически Тард основал теорию массовой коммуникации. Он обнаружил, что любая коммуникация, и массовая и межличностная, сопровождается внушающим воздействием. Особенно сильно это воздействие проявляется в толпе.

18.1.3. Преступные толпы

Книга юриста Сципиона Сигеле (S. Sighele) «Преступная толпа. Опыт коллективной психологии» была впервые издана в Париже в 1892 г. Сигеле поставил перед собой конкретную задачу – определить меру ответственности человека за преступление, которое тот совершил, будучи частью толпы.

Толпа, по его мнению, представляет собой человеческий, преимущественно разнородный, агрегат, так как в нее входят индивиды обоего пола, всех возрастов, классов, социальных статусов, всех степеней нравственности и культуры. Она образуется без предварительного соглашения, произвольно, неожиданно.

Толпа может быть вовлечена в совершение диких и свирепых поступков, она больше расположена ко злу, чем к добру. В то же время она может подняться до самой высокой степени самоотверженности и героизма. Сигеле пытался объяснить многочисленные жестокие действия толпы во время французских революций конца XVIII – середины XIX в. Для того чтобы понять причины жестокости толпы, он разделил всех людей на четыре типа в зависимости от ориентации на «добро» или на «зло» и от степени активности или пассивности.

Зло	Активность		Добро
	Люди злые и активные	Люди добрые и активные	
	Люди злые и пассивные	Люди добрые и пассивные	
Пассивность			

Рис. 18.10. Классификация участников толпы по С. Сигеле.

С. Сигеле считал, что толпу составляют в основном люди злые и активные. Злоба – качество гораздо более активное, чем добродушие, отмечал он. (164, с. 53). Сигеле приводил яркие примеры жестоких действий, совершенных толпой, и искал социально-психологические механизмы, приводящие ее к преступлениям. Огромное влияние на поведение человека оказывает численность окружающих людей. Сигеле сформулировал психологический закон: «интенсивность душевного движения возрастает прямо пропорционально числу лиц,

разделяющих это движение в одно и то же время и в одном и том же месте» (164, с. 59—62).

С. Сигеле называл пять причин преступлений толпы:

1. Податливость членов толпы внушению.

2. Влияние численности, вследствие которого растет интенсивность негативных эмоций. Численность дает людям чувство внезапного и необычайного могущества. Численность обеспечивает анонимность преступления.

3. Нравственное опьянение, являющееся результатом победы инстинктов над вековым трудом воспитания силы воли.

4. Пробуждение инстинкта убийства. На преступление толпу толкает просыпающийся дикий инстинкт, но при этом каждый человек смутно чувствует, что совершает какой-то необычный поступок. С. Сигеле приводил много примеров жестоких убийств, в частности: «В Аббэ старик-солдат по имени Дамэн вонзил саблю в бок помощника генерала де Лален, погрузил в отверстие руку, вырвал сердце, поднес его ко рту и стал его разрывать. Кровь, говорит очевидец, текла по его губам, образуя нечто вроде усов. В Форсе была разорвана на части мадам Ламбаль. Я не могу описать того, что делал ее головою парикмахер Шарло. Скажу только, что другой, с улицы Сен-Антуан, нес ее сердце и кусал его зубами» (164, с. 77).

5. Особый состав толпы. Результаты исторического и социологического исследования Сигеле показывают, что толпу образуют люди особых категорий. К ним относятся, во-первых, люди, находящиеся в состоянии алкогольного опьянения. Во-вторых, психически больные люди, выпущенные революционной толпой из больниц. Они могли совершенно свободно предаваться безумию на площадях и улицах. В-третьих, авантюристы, бандиты, разбойники, люди с запятнанной репутацией, вооруженные всеми видами оружия. Именно они были инициаторами и виновниками любой резни. «Самая знаменитая из всех была Ламбертина Теруан. Эта кровавая героиня привела толпу на штурм Инвалидного дома и взятие Бастилии» (164, с. 73—74).

Арабы называют такое поведение толпы «пороховое безумие». Это безумие, возвращающее человеку его животные инстинкты. Это бешенство ничего не понимающего человека, естественное последствие опьянения кровью и выстрелами, криками и вином.

Зададимся вопросом: какие психологические механизмы приводят к «бешенству ничего не понимающего человека»? Сигеле приводил следующий пример: «Во время расстрела заложников один из коммунаров хватал каждого попа поперек тела и перебрасывал через стену. Последний поп оказал сопротивление и упал, увлекая за собой федералиста. Нетерпеливые убийцы не стали ждать и убили своего товарища так же быстро, как и попа» (164, с. 77). Почему коммунары не смогли быстро отличить своего товарища от врага?

В данном случае поступки людей мы можем объяснить закономерностями функционирования когнитивных процессов:

1. В толпе многократно усиливается эффект социальной фасилитации. Окружающие люди для человека являются самым значимым стимулом из всех других. Присутствие людей создает нервно-психическое возбуждение в коре головного мозга и усиливает доминирующую реакцию. Повышенное социальное возбуждение способствует доминирующей реакции, независимо от того, правильная она или нет.

2. При большом количестве стимулов наше сознание совершает ошибки в различении стимулов. Различительные критерии идентификации предметов окружающего мира ослабевают, возникает идентификация по сходству признаков, а не по их различию. Этот механизм работы сознания В. М. Аллахвердов называет *идентификацией по сходству*. «Отождествление оказывается возможным за счет слабых требований к точности сличения. Отождествляться должны и многие другие стимулы, которые становятся неразличимыми между собой с точностью до этих критериев. *Сознание, иначе говоря, должно отождествлять сходные в каком-то отношении объекты*. Перепутывание сходных стимулов возможно только потому, что они отождествляются *в результате работы сознания*» (3, с. 407). В приведенном выше примере коммунары идентифицировали упавшего товарища как жертву расстрела. Доминирующей реакцией, их единственным действием в данный момент был расстрел. Они мгновенно расстреляли своего товарища, приняв его за врага.

Механизм работы сознания, обозначаемый как идентификация по сходству, позволяет понять определяющую роль подражания как основного вида поведения человека в толпе. Сознание выделяет только

сходные поведенческие признаки и, соответственно, автоматически заставляет множество людей уподобляться друг другу в манере поведения (жестах, движениях, возгласах, настроении). Среди огромного количества стимулов (множество людей) любые отличия в поведении интерпретируются сознанием как чуждые, на которые не следует обращать внимание, их можно обойти стороной, или даже как враждебные, которые должны быть уничтожены, поскольку не соответствуют критериям идентичности признаков.

С. Сигеле волновал ответ на чисто юридический вопрос: какова мера ответственности за преступления, совершенные человеком в разъяренной толпе? Он называет три принципа ответственности:

1. Принцип коллективной безответственности. В римском уголовном праве, согласно Тациту, существовал принцип: «Там, где виновных много, не должно наказывать никого». Но Сигеле не согласен с этим принципом. Он искал ответ на свой вопрос в изучении состава толпы и социально-психологических качеств ее участников.

2. Принцип коллективной ответственности. В давние времена, отмечал Сигеле, коллективная ответственность была единственной формой ответственности. Даже когда преступление было совершено одним лицом, к ответу вместе с ним привлекалась его семья, клан, племя. Древние законы распространяли наказание на жену, детей, братьев, родителей преступника. Личность была только частью коллектива. Считалось нелепостью наказывать только одну часть, а не все целое. До конца XVIII в. в Европе (в нашей стране до середины XX в.) сохранялись следы древней доктрины, преимущественно по отношению к политическим и религиозным диссидентам. Во всех европейских государствах семьи политических преступников изгонялись со своей родины. Государства Древнего Востока налагали на всех, начиная с жены и детей преступника, то же наказание, что и на него самого. В Египте вся семья заговорщика приговаривалась к смерти.

3. Принцип индивидуальной ответственности. В наше время практика коллективной ответственности прекращена. Закон индивидуализировал ответственность. Нелепая идея коллективной ответственности исчезла, однако ее место заняла другая идея. Здесь Сигеле имел в виду ответственность, которую приписывают социальной среде. «Мы знаем, – писал он, – что всякое преступление,

как и всякий человеческий поступок, является результатом действий двух сил: индивидуального характера и социальной среды» (164, с. 88). Таким образом, Сигеле первым обнаружил также влияние ситуационных факторов.

Единственным ответчиком, по мнению Сигеле, должен быть индивид. Средством определить меру ответственности является его подверженность внушению. Если при гипнотическом внушении, самом сильном и могущественном из всех внушений, нельзя достичь полного уничтожения человеческой индивидуальности, а только одного лишь ее ослабления, то на гораздо большем основании мы можем сказать, что эта индивидуальность сохранится и в состоянии бодрствования, даже если бы внушение достигло самой высшей степени, как например, среди толпы.

Преступление, совершенное индивидом среди разъяренной толпы, всегда будет иметь часть своих мотивов в его физиологической и психологической организации. Следовательно, индивид всегда будет за него в ответе перед законом. Истинно честный человек не будет повиноваться преступным приказаниям гипнотизера и точно так же не попадет в тот водоворот эмоций, куда влечет его толпа (164, с. 98).

Психологической организацией является воля человека, выражающаяся в его способности противостоять внушающему действию толпы и ее вожака. Идеи Сигеле подтвердили предположение Л. Г. Почебут об ослаблении волевого компонента психики в условиях толпы. Слабохарактерные люди попадают под влияние дурных примеров, падают в бездну порока. В толпе это происходит в течение нескольких мгновений.

18.1.4. Революционные толпы

Французские историки О. Кабанес и Л. Насс (A. Cabanes, L. Nass) в 1905 г. опубликовали книгу «Революционный невроз». Они описывали психопатологические элементы, управлявшие французским обществом в 1785—1793 гг. Первая глава книги посвящена инстинктам толпы. В периоды революций, считали они, в обществе наблюдается «победоносное пробуждение первобытных, чисто животных инстинктов. Толпы людей оказываются во власти стихийных, не подлежащих никакому умственному контролю порывов и побуждений». Пробуждение инстинктов приводит к пробуждению панического страха и нравственному регрессу общества.

Сходные идеи высказывал А. Фулье (A. Fouillee) в книге «Психология французского народа» (1898).

Социально-психологическое исследование поведения российской толпы провел в 1917 г. П. А. Сорокин. В книге «Революция и социология» он писал: «Я опасался экстремистов и психологии толпы» (172, с. 227). Сорокин обнаружил следующие особенности поведения людей в революционный период:

- 1) вседозволенность поведения;
- 2) резко возросшая социальная активность;
- 3) безвозмездная взаимопомощь друг другу;
- 4) энтузиазм толпы, создание кратких и емких лозунгов;
- 5) отсутствие подчинения и дисциплины, как в армии, так на производстве;
- 6) неуравновешенность эмоциональных состояний, проявление чувств ненависти, жестокости, презрения к человеческой жизни и страданиям людей;
- 7) возникновение паники, проявившееся в развале армии, промышленности, погромах населения;
- 8) беспорядок во всех сферах общественной жизни.

Он так же, как и предыдущие авторы, говорит о жестокости разбушевавшейся толпы. «Участь, постигшая женщин, была куда страшнее, чем вообще способно представить наше воображение. Многие были убиты; те же, кого избежала милосердная смерть, были варварски изнасилованы. Они были обещены столь отвратительным образом, что вскоре скончались в ужасной агонии.

Многие из официальных лиц Временного правительства также были умерщвлены с садистским зверством» (172, с. 242).

Особое внимание Сорокин уделил ораторскому искусству. Вот как он описывал выступление Ленина на съезде рабочих, крестьянских и солдатских депутатов.

«Взобравшись на подмости, он театральным жестом сбросил с себя плащ и стал говорить. Лицо этого человека содержало нечто, что очень напоминало фанатизм староверов. Он был достаточно скучным оратором, и его попытка разбудить большевистский энтузиазм в массах полностью провалилась. Его речь была принята холодно, а персона встречена даже с некоторым озлоблением, так что он был вынужден покинуть съезд с явным провалом» (172, с. 233). Во второй раз Сорокин слушал речь Ленина около особняка Кшесинской. «Воистину он слабый оратор, но мне показалось, что этот человек может пойти далеко. Почему? Да потому, что он был готов поощрять толпу на любое насилие, преступление, жестокость, на которые в создавшихся деморализованных условиях люди и так были готовы» (172, с. 233).

Более искусным оратором оказался Л. Д. Троцкий. «Улицы, примыкающие к Таврическому дворцу, придворцовая площадь были заполнены солдатами и матросами, а посреди всего этого столпотворения в автомобиле стоял Троцкий. «Вы, товарищи матросы, – гордость и слава русской революции. Вы ее лучшие защитники и пособники. Своими деяниями, преданностью коммунизму, безжалостной ненавистью и истреблением всех эксплуататоров и врагов пролетариата вы впишете бессмертные страницы в историю революции. Теперь же перед вами стоит новая задача – довести революцию до ее заключительного этапа и воздвигнуть царство коммунизма, диктатуру пролетариата, и начать тем самым мировую революцию. Величайшая драма началась. Победа и вечная слава призывают нас к этому. Пускай враги наши трепещут. Никакой жалости, никакого милосердия к ним. Сконцентрируйте всю свою ненависть. Уничтожьте врагов раз и навсегда!»» (172, с. 236).

Однажды Сорокину и самому пришлось выступить перед толпой. «Я попытался объяснить людям, что Советы не обладают всей полнотой власти, поскольку требования большевиков невозможны. Я пытался объяснить также, какие бедствия могут последовать из их

намерений. Однако я как будто бы разговаривал не с людьми, а с неким монстром, глухим ко всяким доводам, обуреваемым ненавистью и бесчувственной жестокостью, соблазненным идиотическими лозунгами большевиков. Я никогда не забуду эти лица в обезумевшей толпе. Они потеряли все человеческое, укрепив в себе лишь звериное начало. Толпа ревела, угрожала, потрясала кулаками» (172, с. 238).

Неудачу Сорокина можно объяснить тем, что он пытался воздействовать на рассудок толпы, на логику, он анализировал причины и последствия действий толпы. Успех же Ленина и Троцкого был обусловлен тем, что они говорили короткими, емкими, хлесткими лозунгами, воздействовали на чувства людей. Кроме того, Троцкий умело подчеркивал значимость людей из толпы, их особую роль в истории мировой революции.

В книге «Социология революции» (1925) П. А. Сорокин проанализировал причины революций. Он отмечал, что каждый революционный период сопровождается ростом убийств, садизма, жестокости, зверств и пыток. Обзор серии революций, разбросанных географически и по времени: русские революции XVII в., 1905 г., 1917—1924 гг.; французские революции 1789, 1848, 1870—1871 гг.; германская революция 1848 г.; английская революция 1648 г.; ряд античных и средневековых восстаний – позволил ему выявить характерные черты революций:

- революция означает смену в поведении, психологии, идеологии, верованиях и ценностях;

- революция приводит к изменениям в биологическом составе населения, его воспроизводства и отбора;

- революция означает деформацию всей социальной структуры общества;

- революция приносит сдвиги в фундаментальные социальные процессы, ухудшает экономическое и культурное положение страны. Революция не социализирует, а биологизирует поведение и психику людей.

П. А. Сорокин называет две причины революций:

1. Репрессия (подавление) базовых инстинктов населения. В революционный период поведение развивается по биологическим законам. Подавленные инстинкты разрушают условные фильтры поведения и начинают оказывать давление на все остальные

инстинкты. Баланс между ними исчезает. Это приводит к новой серии сдвигов в условных рефлексах и вызывает еще большую «биологизацию» поведения людей, дальнейшую расторможенность в совершении асоциальных актов. Эти наблюдения Сорокина созвучны с нашей мыслью о том, что в толпе, особенно в возбужденной, революционной толпе, человек утрачивает культуру и становится существом природным, управляемым исключительно своими инстинктами. Сорокин выдвигает исходный тезис о том, что социальное поведение основано на психофизических механизмах и что субъективные аспекты поведения суть переменные величины. Интегральным фактором всей социальной жизни он считал коллективный рефлекс, или инстинкт.

Анализируя причины революций, он отмечает, что «предпосылкой всякой революции всегда было увеличение подавленных базовых инстинктов большинства населения, а также невозможности даже минимального их удовлетворения». Он обнаружил восемь подавленных базовых инстинктов у большинства населения России накануне революции:

- подавленный голодом пищеварительный инстинкт;
- подавленный деспотическими экзекуциями, массовыми убийствами, кровавыми зверствами инстинкт индивидуального самосохранения;
- подавленный инстинкт коллективного самосохранения (к примеру, подавление семьи, религиозной секты, партии посредством осквернения их святынь, измывательств над их членами и т. п.);
- неудовлетворение потребностей населения в жилище и одежде;
- подавленный половой инстинкт во всех его проявлениях;
- подавленный собственнический инстинкт масс, господство бедности и лишений, особенно если это происходит на фоне благоденствия других;
- подавленный инстинкт самовыражения: люди сталкиваются, с одной стороны, с оскорблениями, пренебрежением, перманентным и несправедливым игнорированием их достоинств и достижений, а с другой – с преувеличением достоинств людей, не заслуживающих того;
- подавленный инстинкт борьбы и соревновательности, творческой работы, приобретения разнообразного опыта, потребности в свободе (в

смысле свободы речей и действий) (172, с. 272—273).

П. А. Сорокин не разводит понятия «инстинкт», «рефлекс», «импульс», «потребность», используя их синонимично. Он проводит исторический анализ случаев подавления базовых инстинктов в разных странах в разные времена и приходит к выводу о том, что подавленные инстинкты всегда служили поводом для народных волнений.

П. А. Сорокин подробным образом анализирует последствия подавления инстинктов масс и приходит к следующим выводам. Во-первых, в течение дореволюционного периода должно иметь место исключительно сильное подавление серии базовых инстинктов масс. Во-вторых, к революционным действиям будут склонны те индивиды и группы, чьи базовые инстинкты подавлены. В-третьих, поскольку подавленные инстинкты разных людей и групп отличаются по характеру и глубине, то можно предсказать и объяснить, сколь далеко в революционности зашла каждая группа, кто первой из них начнет революцию, в каком порядке все последующие группы будут вступать в революционное движение.

2. Вырождение элиты общества. Во всех странах во все дореволюционные эпохи правящие элиты «несут в себе черты анемии, бессилия, нерешительности, некомпетентности, растерянности, легкомысленной неосмотрительности, моральной распущенности, коррупции, безнравственной изоэщенности» (172, с. 288). Сорокин предлагает принципы управления обществом, способствующие профилактике революционных взрывов:

- социальные реформы не должны попираť человеческую природу и противоречить ее базовым инстинктам;

- тщательное научное исследование конкретных социальных условий должно предшествовать любой практической реализации реформирования;

- каждый реконструктивный эксперимент вначале следует тестировать на малом масштабе;

- реформы должны проводиться в жизнь правовыми и конституционными средствами (172, с. 271).

Итак, Сорокин подчеркивает инстинктивную основу, утрату культурных форм поведения и однотипность психологических проявлений толпы, независимость от национальных характеристик.

* * *

Мы считаем, что революционные события связаны с трансформацией культуры. В конце XVIII в. в Европе наблюдалась агония коллективизма – культура окончательно меняла свой тип, становилась индивидуалистической. Последние реликты коллективизма проявлялись в буйствах толпы, в возвращении к примитивным коллективным формам жизни в решении социальных проблем. Индивидуализм окончательно упрочился. Новое рождалось в муках, и это были муки толпы. Последние попытки решить все социальные вопросы коллективным разумом, так, как это делали предки, собиравшиеся все вместе, оказались катастрофическими. Иной способ культурного разрешения проблем (индивидуализм) окончательно победил в Европе.

Можно высказать предположение, что современный терроризм также связан с трансформацией традиционной культуры людей, исповедующих ислам. Экспансия западной культуры, политическая, экономическая, информационная глобализация мира приводят к сопротивлению традиционной исламской культуры, что проявляется в судорожных попытках жестокими террористическими актами запугать противоположную сторону. Хотя причины терроризма многогранны – многие лежат на поверхности, многие уходят в глубину веков, – но, по-видимому, основная, глубинная причина состоит в трансформации традиционной исламской культуры под напором современных требований. Терроризм – это сопротивление культурным изменениям. Анализ исторических данных и социально-психологических процессов показывает, что любая социальная и культурная трансформация вызывает живой отклик в массах народа, стимулирует их на активные действия, часто жестокие и агрессивные.

18.1.5. Психодинамическая теория толпы

В начале 20-х гг. XX в. З. Фрейд обратил внимание на конфликт, возникающий между отдельной личностью и обществом. Современная цивилизация посредством моральных норм и социального контроля подавляет и вытесняет естественные инстинкты человека, что приводит к деформации характера, развитию неврозов, отчуждению от культуры. В книге «Массовая психология и анализ человеческого «Я»» (1921) Фрейд размышляет над великими проблемами общества,

возникновением мировых религий и общественных движений. «Мы находимся на территории психологии толп, где не чувствуем себя в своей тарелке», – писал он (196, с. 70). Он пытается разрешить проблему: почему индивид при условии его включения в толпу чувствует, думает и поступает совершенно иначе, чем можно было бы от него ожидать? (196, с. 133) Причем Фрейд очень часто использует понятие «масса» как синоним понятия «толпа». При исследовании человеческой массы, по его мнению, необходимо решить следующие вопросы:

Таблица 18.1. Вопросы и ответы Фрейда.

Вопрос	Ответ
В чем заключается сущность массы?	В несвободе отдельного человека от общества
Как ей удается влиять на индивида? Как появляется ее способность влиять на душевную жизнь отдельного человека?	С помощью процесса идентификации
В чем заключается психическое превращение, которому человек подвергается в толпе?	В регрессии психики

Несвобода отдельного человека. Главное явление массовой психологии – несвобода в массе отдельного человека. Каждый эмоционально связан в двух направлениях: с одной стороны, он связан с вождем, с другой – с прочими массовыми индивидами. Причем сущность массы составляют ее либидозные связи. Простая человеческая толпа еще не есть масса, пока в ней не установились эти два типа связей.

На короткое время в массе исчезает нетерпимость людей друг к другу. Индивиды вынуждены терпеть других и не испытывать к ним враждебных чувств. В массе нарциссическое себялюбие индивида ограничивается. Отсюда Фрейд делает вывод о том, что сущность массы заключается в новообразованных привязанностях участников массы друг к другу (ограничение нарциссизма, по Фрейду, возможно только либидозной привязанностью к другим людям). Механизм эмоциональной привязанности Фрейд обозначил термином «идентификация».

Идентификация. Известно, что понятие «идентификация» в первый раз он ввел в 1921 г., размышляя о взаимоотношениях индивида и массы. Идентификация означает чувство привязанности, общности с другими людьми. «Каждый индивид, – пишет Фрейд, – это

составная часть многочисленных масс, он с различных сторон связан идентификацией и создал свой «Идеал Я»» (196, с. 181). Множественным образом индивид связан с массой посредством идентификации. Он построил свой идеал «Я» по различным образцам. Отдельный человек – участник многих массовых душ: своей расы, сословия, церковной общины, государственности и т. д. Но, обладая частицей многочисленных душ масс, преодолевая их, индивид может подняться до уровня независимости и оригинальности. Фрейд выделял два типа идентификации: эротическую и миметическую. Эротическая означает идентификацию с людьми, которыми мы желали бы обладать. Миметическая – это идентификация с людьми, воплощающими то, какими мы хотели бы быть. Эрос не зависит от Мимесиса, а Мимесис – от Эроса. В психике индивида эротическая идентификация преобладает над миметической. В психике массы – наоборот. Итак, сущность массы и ее способность влиять на психику человека Фрейд объясняет посредством процесса идентификации.

Фрейд подчеркивал, что, попадая в толпу, отдельный человек отказывается от своего идеала «Я» и заменяет его массовым идеалом, воплощенным в вожде. В массе возникает двойной вид связи – идентификация и замещение идеала «Я» личностью вождя.

Идентификация толпы с ее лидером означает, что люди под влиянием внушения отказываются от собственной личности: либо от Суперэго, либо от Эго, либо от Ид. Функции своей личности они передают лидеру, он осуществляет полный контроль над их взаимоотношениями с обществом. Таким образом они оказываются в полной зависимости от его решений и выполняют любое его указание. Этим обусловлено единство толпы, ее однородность, способность людей совершать действия, которые индивидуально для каждого из них были бы невозможны.

Регрессия психики. Фрейд утверждал, что личность человека западной культуры состоит из динамики сознательного и бессознательного. «В недрах толпы подавление бессознательных тенденций уменьшается. Моральные запреты исчезают, господствуют инстинкт и эмоциональность. Человек – масса действует как автомат, лишенный собственной воли. Он опускается на несколько ступеней вниз по лестнице цивилизации» (119, с. 290). Все это указывает на регрессию психики в толпе.

* * *

Между позицией Фрейда и позицией Ле Бона существует несколько различий.

1. *Понимание сущности бессознательного.* Для Ле Бона бессознательное имеет коллективную основу – унаследованные от предков элементы психики. В этом отношении можно считать, что именно Ле Бон, а не Юнг, впервые обнаружил существование и вскрыл природу коллективного бессознательного. Источник силы бессознательного состоит в том, что опыт накапливается и передается из поколения в поколение. Это коллективная память расы, народа. В коллективном бессознательном собраны лучшие, элитные достижения человечества, те, что выдержали отбор поколений. Их стоило запомнить и передать потомкам.

Фрейд говорил об индивидуальном, а не о коллективном бессознательном. Его содержание составляют вытесненные, подавленные аспекты психики, все то, что не соответствует социальным и культурным нормам. Содержание бессознательного – это самое худшее, что есть в человеке, то, что его недостойно, то, что не следует знать другим. «Я» прячет там ужасные животные инстинкты. Фрейд не употреблял понятие «бессознательное масс».

2. *Специфика психологических черт толпы.* Ле Бон считал, что индивид не обладает совокупностью черт толпы, он приобретает эти черты, попадая в толпу. Фрейд же считал, что черты толпы изначально присутствуют в каждом из нас, но они вытеснены в бессознательное. Когда мы попадаем в толпу, сознание ослабевает, подавленные ранее инстинкты прорываются в сознание.

3. *Динамика индивидуального сознания и коллективного бессознательного.* Ле Бон считал, что в толпе индивидуальное сознание распадается и заменяется коллективным бессознательным. Фрейд придерживался мнения, что человек регрессирует в культурном отношении, возвращается на примитивную стадию психической жизни. Функции сознания посредством процесса идентификации передаются лидеру, а человек попадает во власть инстинктов.

Однако Ле Бон и Фрейд были солидарны друг с другом относительно роли вождя, силы его воздействия на психику людей из толпы.

* * *

Мы считаем, что толпа представляет собой один из способов формирования коллективного бессознательного, содержание которого составляют совместно переживаемые чувства. Для психики отдельного человека и психологии целой общности важно, чтобы эти чувства носили позитивную направленность, чтобы люди отличались доброжелательностью и преданностью друг другу. Такие чувства способствуют образованию общности на долговременных основах, порождают сплоченность, солидарность, чувство единения. Агрессивные чувства, порожденные толпой, совершенные совместно преступные действия могут сплотить людей только на кратковременной основе в попытке уйти от ответственности. Однако очень быстро пережитые совместно негативные чувства приводят к взаимной подозрительности и разрушают общность изнутри.

Важно отметить, что содержанием коллективного бессознательного являются инстинкты, как биологические регуляторы поведения. Инстинкты в индивидуальном и коллективном бессознательном существуют всегда, но крайне редко прорываются из бессознательного в сознание. Проникновение инстинктов в сознание возможно в процессе пребывания человека в толпе. С другой стороны, коллективное бессознательное пополняется и может эффективно функционировать за счет проникновения из сознания в бессознательное позитивно окрашенных чувств, которые способствуют долговременному объединению общности. Причем из сознания в бессознательное могут проникнуть исключительно чувства, только эмоциональные компоненты единого процесса познания мира, и ничто иное. Проникновение сознательных компонентов психики – идей, мыслей, рассуждений – в коллективное бессознательное невозможно, иначе оно утратило бы свою суть. Коллективное бессознательное основано на чувственном способе познания окружающего мира, характерном для естественных общностей. Итак, содержание коллективного бессознательного образуют инстинкты, глубинные, истинные его обитатели, и чувства, пришельцы из области сознания, надолго поселившиеся в нем. Толпа является катализатором взаимного обмена инстинктами и чувствами между бессознательным и сознанием. Сознательная, целеустремленная воля отдельного человека,

которая выполняет функцию мембраны между сознанием и бессознательным, в толпе ослабевает. Мембрана становится прозрачной, преодолимой для взаимопроникновения инстинктов и чувств.

18.1.6. Теория толпы С. Московичи

Исторический трактат «Век толп» французский психолог Серж Московичи опубликовал в 1981 г. В нем Московичи утверждает, что великая тайна всякого поведения – это общественное поведение. Предназначение психологии состоит в ответе на два вопроса: почему возникают толпы и как ими управлять?

С. Московичи отмечает, что толпа, как вид человеческой общности, стремится к низшему уровню психологии ее членов. Закон множества мог бы именоваться законом посредственности: что является общим для всех, измеряется аршином тех, кто обладает меньшим. Под влиянием внушения людям в толпе свойственны:

1. Утрата логического и предпочтение алогичного мышления.
2. Раскол рационального и иррационального в человеке, внутренней и внешней жизни, утрата связи с реальностью и потеря веры в себя. Человек находится в состоянии войны с самим собой, войны, которая сталкивает его индивидуальное «Я» с его «Я» социальным.
3. Растворившись в толпе, люди утрачивают свои личные интересы, всякую критичность и способность принимать правильные решения. Они обладают удивительной предрасположенностью верить тому, что им говорят, они понимают язык, минуя разум, обращенный к чувству.
4. Люди легко подчиняются приказам вождя.
5. Собравшиеся толпы ниспровергают основы демократии и утверждают охлократию – власть толпы.



Рис. 18.11. Психологические свойства человека толпы по С. Московичи.

Детально проанализировав взгляды своих предшественников, Московичи выстраивает стройную концепцию психологии толп. Он отмечает, что в науке существует три ответа на вопрос о природе толпы. *Первый*: толпы – это асоциальные, временные скопления людей, соответствующие понятиям «чернь», «сброд», «люмпен». *Второй*: толпы безумны, они вбирают в себя обезумевших фанатиков, пришедших в восторг от спортивного матча или выступления кумира. *Третий*: все толпы преступны. Люди, собравшиеся в толпу, с легкостью совершают преступления разной тяжести. Московичи отстаивает *естественную* природу толпы. «Толпа – это все: вы, я, каждый из нас. Как только люди собираются вместе, они становятся толпой» (119, с. 109). Толпы представляют собой коллективную форму жизни, поэтому изучать их необходимо не с позиций психологии индивида, а с особых позиций. Московичи утверждает, что «человек-индивид» и «человек-масса» представляют собой два разных проявления психики индивида. Он выделяет два предмета психологии толп: во-первых, следует изучать изменения психики индивида в толпе, во-вторых, исследовать взаимодействие толпы и вождя.

Основные идеи Московичи сводятся к следующему.

1. Психологически толпа – это не скопление людей в одном месте, а человеческая совокупность, обладающая психической общностью.

2. Психология индивида и психология толпы не подобны друг другу. Мышление индивида – критическое, логическое, использующее идеи-понятия и абстракции. Мышление толпы (точнее, человека в толпе) – автоматическое, в нем господствуют стереотипные ассоциации, клише, конкретные образы. «Существуют два, и только два типа мышления, – пишет С. Московичи. Первый нацелен на идею-понятие, второй – на идею-образ. Первый действует по законам разума и доказательства, второй вызывает к памяти и внушению. Первый присущ индивиду, второй – массе» (119, с. 141).

3. Толпы консервативны, несмотря на их революционный образ действий. Они всегда заканчивают восстановлением того, что они низвергли, так как для них прошлое гораздо более значимо, чем настоящее.

4. Толпы нуждаются в поддержке вождя. Он убеждает их не с помощью рассудка, не добивается подчинения силой. Он пленяет их, как гипнотизер, своим авторитетом.

5. Значимость иррациональных элементов психики. Пропаганда, воздействие на толпу должны иметь иррациональную основу, использовать язык аллегорий – энергичный и образный, с простыми и повелительными формулировками. У толпы нет ни времени, ни необходимых условий, чтобы изучать и взвешивать все аргументы, уточнять все факты. Толпе необходимы лозунги, сведенные к формуле. Они захватывают воображение; часто и долго повторяемые, они воздействуют на глубинные пласты нашей психики, автоматически запускают поведение человека.

6. Способ управления толпой – это внушение. Потому политика, целью которой является управление массами (партией, классом, нацией), должна опираться на какую-то высшую идею (революции, родины) и внедрять ее в сознание каждого человека посредством внушения.



Рис. 18.12. Качества вождя толпы по С. Московичи.

Основная заслуга Московичи состоит в том, что он сформулировал новый закон социальной психологии, основной постулат науки: «Все, **что** является коллективным, бессознательно. Все, **что** бессознательно, является коллективным». Он отмечает, что первая часть постулата принадлежит Ле Бону, вторая часть – Фрейду.

Толпа, будучи коллективной формой поведения, пробуждает в человеке бессознательное. Прорыв бессознательного в сознание побуждает человека к коллективным формам поведения. Для Московичи очень важно, что в толпе стираются различия между людьми. По его мнению, именно психология толпы, как одна из наук о человеке, способна прояснить главные события современности.

18.2. Российская традиция изучения толпы

Проблема толпы всегда вызывала особый интерес в российской науке и литературе. Яркие страницы поведению толпы посвятили А. С. Пушкин, Л. Н. Толстой, И. Бунин, В. Гаршин, М. Горький и многие другие. Проблемы психологии толпы специально рассматривались и в отечественной науке.

18.2.1. Герой и толпа

Впервые в науке проблему психологии толпы поставил Н. К. Михайловский в 1879 г. В серии статей в журнале «Отечественные записки» он отмечал, что необходимо установить некоторые общие черты народных движений. «Толпа не народ, а самостоятельное общественно-политическое явление, подлежащее специальному изучению. Толпой мы будем называть массу, способную увлекаться примером» (135, с. 281). Михайловский считал, что основной является проблема героя, вождя толпы. Он представляет собой порождение толпы, и это дает право говорить о саморегуляции толпы как единого социально-психологического образования. Героя, по словам Михайловского, толпа буквально «выдавливает» в определенные моменты исторического процесса. Герой аккумулирует энергию толпы и является ее мозговым центром. Главная функция героя заключается в управлении настроением толпы. Такая способность, умение заразить тысячи людей своим настроением – это настоящее искусство.

Исторический процесс объясняется Михайловскими особенностями общения героя и толпы. Главный механизм общения – это подражание толпы герою и взаимоподражание людей. Подражание

рассматривается как стремление и способность приходить в унисон с окружающими. Он различает две формы подражания: автоматическое (неосознанное) и осознанное. Неосознанное подражание характерно для массового поведения и объясняется легкой внушаемостью людей в толпе. Важной переменной является также магнетическая сила героя, сила его авторитета. Можно утверждать, что Михайловский первым предпринял попытку определить природу бессознательного начала в массовом поведении. Он считал, что бессознательное содержит не дошедшие до порога сознания человека факты и проявляется в виде механизма автоматического подражания движениям. Бессознательное подражание – это необходимое дополнение к сознательной деятельности людей (135, с. 281—282).

18.2.2. Внушение в толпе

Проблемой бессознательных инстинктивных механизмов функционирования психики интересовался и В. М. Бехтерев. В работе «Роль внушения в общественной жизни» (1898) он описал четыре пути, посредством которых воздействия окружающей среды проникают в психику человека:

- 1) логическое убеждение;
- 2) внушение – путь, по которому впечатления проникают в психику помимо нашего личного сознания;
- 3) приказание;
- 4) пример.

И приказание и пример могут действовать подобно убеждению или внушению, в зависимости от того, какая сторона психики реагирует на эти раздражители.

Особое внимание Бехтерев уделял толпе. Толпа объединена «моно-идеями». Простейшая и самая могучая идея, порожденная инстинктом самосохранения, – страх, «яркий пример психической эпидемии кратковременного свойства». Воздействие на людей в толпе осуществляется посредством внушения. Чувство страха, охватившее толпу, он сравнивает с массовой вспышкой инфекционной болезни. Бехтерев выделяет два типа таких «эпидемий». Первая – астеническая эпидемия, для которой характерен страх, внушенный людям словом, жестом, примером и распространяющийся мгновенно, подобно «заразе», взаимовнушением. Толпа бездумно устремляется за вожаком. Вторая – «одушевление народных масс и фанатизм» – характеризуется

как активная эпидемия. Здесь внушение попадает на подготовленную почву, так как в душе народа созрела, исторически сформировалась общественная идея. Бехтерев приводит в пример идею Святой Руси, которая способствовала подъему народных чувств.

Большое внимание психологии толпы уделил В. Н. Войтоловский в книге «Очерки коллективной психологии» (1925). Колыбелью всякой общественности оставалась и остается толпа, утверждал он. Социальные инстинкты действуют на волю и чувства человека, на всю человеческую активность. Войтоловский подверг критике учения своих предшественников – Ле Бона, Тарда, особенно Михайловского – за схематизм. Он считал, что объединяющим моментом в жизни толпы является чувство. Основное его положение заключается в следующем: толпа есть одна из форм совокупной работы, построенной на общности интересов и чувств. Указанная эмоциональная общность ведет к развитию совершенно своеобразной солидарности и сплоченности в толпе. В качестве системы общественных отношений толпа представляет собой явление исключительное. Взаимодействие между всеми участниками ее облегчено и доведено до поразительной упрощенности. Толпа – это психологическая основа всех остальных видов человеческих коллективов.

Один из основателей социальной психологии Б. Д. Парыгин много внимания уделяет массовой психологии. Он отмечает, что массовая психология многолика в своих формах и не сводится к психологическому состоянию и поведению толпы. Толпа – это всего лишь наиболее яркое и концентрированное проявление того, что свойственно большой массе людей: экзальтация, эмоциональный максимализм, внушаемость, готовность к немедленному действию, завышенные ожидания, преклонение перед героем. Чувство ответственности, сдерживающее отдельного индивида, совершенно исчезает в толпе. Индивид приобретает сознание непреодолимой силы, и это сознание позволяет ему поддаваться таким инстинктам, которым он никогда бы не дал волю, будь он один. В толпе же он не склонен к обузданию этих инстинктов, потому что толпа анонимна (135, с. 275—277).

18.2.3. Виды и свойства толпы

В западной науке, на взгляд отечественного ученого С. К. Рощина, принято слишком широкое толкование понятия «толпа». В него

включают разные формы социальных движений. «С психологической точки зрения, – пишет он, – под толпой следует понимать изначально неорганизованное скопление людей, не имеющих общей осознанной цели и, как правило, находящихся в состоянии эмоционального возбуждения» (159, с. 4). Он приводит несколько классификаций типов толпы. Толпы бывают, во-первых, активные и пассивные. *Активная* толпа имеет сильно выраженный эмоциональный заряд; на что он будет направлен, зависит от обстоятельств. Видом активной толпы является толпа *агрессивная*, которая пытается решить назревшие проблемы насильственным путем, вымещает чувства фрустрации и гнева на случайных объектах. К активному типу относится также тип *спасающейся* толпы, которая превращается в *паническую*, если доступ людей к средствам и способам спасения оказывается недоступным или ограниченным. Сюда же можно отнести и тип *стяжательной* толпы, движимой стремлением к грабежу. Существует еще тип *демонстрирующей* толпы, под которой подразумевается собрание людей, выражающих тот или иной социальный протест.

Наибольшую важность, с точки зрения Роцина, представляет вопрос об условиях возникновения тех массовых проявлений, которые можно назвать феноменом толпы. Исследователи выделяют условия долговременного и ситуативного характера. К условиям долговременного характера относятся любые экономические, социальные, политические и другие факторы длительного действия, которые создают высокий уровень напряженности в обществе, формируют и нагнетают чувство фрустрации, беспомощности и отчаяния. Ситуативные условия – это социальные взрывы, которые могут произойти по любому поводу. К общим условиям следует добавить еще уровень развития политической культуры, включающий опыт решения социальных проблем демократическим путем, а также особенности национально-исторических традиций. Опираясь на эти факторы, Роцин выводит общую формулу степени вероятности массовых беспорядков:

$$СВМБ = \frac{СОСЭП}{УРПК} ,$$

где СВМБ – степень вероятности массовых беспорядков; СОСЭП – степень обостренности социально-экономических проблем; УРПК – уровень развития политической культуры.

По убеждению С. К. Рощина, все прочие острые ситуации, такие как политические конфронтации, национальные противоречия и т. п., являются производными от обостренности социально-экономических проблем. Главный практический вопрос, который интересует общество и правоохранительные органы: как обеспечить контроль над поведением толпы? – остается без ответа. Самый разумный вывод, к которому пришли ученые на Западе, – не допускать возникновения такого явления, как агрессивная толпа. Для этого, по мнению Рощина, необходимо устранить долговременные условия, создающие чувства социальной фрустрации, недовольства, отчаяния, безысходности.

А. М. Зимичев называет следующие особенности толпы:

1. В толпе происходит стирание индивидуальных различий между людьми, поэтому у них снимаются многие барьеры, сдерживающие их в обычной жизни (категории Изобилия, Добра, юридические и социальные нормы).

2. Существуют предпосылки к ношению униформы, поэтому если ее не вводят, то она появляется сама.

3. Повышается роль примера окружающих как фактора мотивации. Если вокруг будут делать что-то схожее, то человек будет делать то же самое, даже если бы один он этого делать не стал.

4. Повышенная подверженность эмоциональным волнениям. В толпе легко рождаются самые разные чувства: смех, ажиотаж, страх, гнев, восторг. Одно может переходить в другое, причем их сила, умноженная мощью толпы, делается разрушительной.

5. Способность активизироваться и пойти за лидером. Наглядный пример этого в животном мире представляет стадо баранов, бегущее за вожаком.

6. Возможность ориентации на выполнение самой невероятной задачи. Толпу можно поднять, например, на строительство Вавилонской башни или чего-либо подобного. Однако еще более действенными оказываются призывы разрушить что-то. Тут не существует границ невозможного.

7. Невосприимчивость к аргументам, основанным на логике и здравом смысле. Если толпу можно легко сорвать с места призывом «Побежали купаться!», то остановить ее убеждением, что «вода всего 10 градусов» – практически невозможно.

А. М. Зимичев предостерегает о том, что правоохранительным органам необходимо проявлять крайнюю осторожность при обращении с большими массами людей (149, с. 124).

А. П. Назаретян понимает под толпой скопление людей, не объединенных общностью цели и единой организационно-ролевой структурой, но связанных между собой общим центром внимания и эмоциональным состоянием. Он называет два основных механизма образования толпы: слухи и эмоциональное кружение (синоним – циркулярная реакция). Циркулярная реакция – это взаимное заражение, то есть передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне контакта между организмами. Циркулировать может не только веселье, но и скука, страх, ярость и другие эмоции. Циркулярная реакция отличается от коммуникации, то есть от контакта между людьми, на семантическом уровне. При коммуникации имеет место та или иная степень взаимного понимания, интерпретации текста, человек остается самостоятельной личностью. Циркулярная реакция, или эмоциональное кружение, стирает индивидуальные различия, снижается роль личностного опыта, индивидуальной и ролевой идентификации, здравого смысла. Индивид чувствует и реагирует «как все». Происходит эволюционная регрессия: актуализируются низшие, исторически более примитивные пласты психики (126, с. 14—19). Циркулярная реакция не является однозначно негативным фактором. Она сопровождает любое массовое мероприятие.

Основным свойством толпы Назаретян считает *превращаемость* – способность сравнительно легко переходить из одного вида в другой. Превращения могут происходить спонтанно и могут быть спровоцированы умышленно. На использовании свойства превращаемости и строятся по большей части приемы манипуляции толпой с теми или иными целями. Такой ряд превращений, как конвенциональная – экспрессивная – стяжательная – паническая, очень типичен для поведения толпы.

18.3. Американская традиция изучения толпы

В американской психологии проблема психологии толпы как естественного спонтанного скопления людей получила несколько иное направление. Американские психологи употребляют термин

«стихийное массовое поведение» и сосредоточивают свое внимание на поведении индивида, а не толпы в целом.

Один из первых экспериментов был проведен в 1941 г. Н. Мейер (N. Meir), Дж. Мененга (G. Mennenga) и Г. Стольц (H. Stoltz) попытались собрать толпу около тюрьмы, распространив листовки с сообщением, что «тысячи граждан штурмуют тюрьму с намерением линчевать преступника, похитившего ребенка». Затем экспериментаторы опрашивали собравшихся возле тюрьмы людей о мотивах их прихода, стремясь установить причины их присоединения к толпе (по: Роцин, 1990, с. 8).

Дж. Френч (J. French) в 1944 г. попытался вызвать панику у двух групп своих испытуемых, создав у них впечатление, будто в здании начался пожар. Эксперимент не удался, поскольку испытуемые не поверили в реальность опасности. Другие эксперименты, нацеленные на вызов паники, также не удались, поскольку испытуемые не испытывали страха. Г. Келли с сотрудниками в 1965 г. пробовали создать ситуацию, которая вызывала бы настоящий страх у участников эксперимента. Для решения групповой задачи на спасение испытуемые должны были нажимать на определенные кнопки и выработать необходимый алгоритм действий. При одновременном нажатии разными испытуемыми на две или более кнопки путь к спасению оказывался «забитым», за что испытуемые получали болезненный удар током. Этот эксперимент также мало что дал, кроме вывода о том, что паники в условиях спасения людей с ограниченными возможностями можно избежать лишь в случае, когда люди используют эти возможности по очереди, а не все сразу. Таким образом, лабораторное моделирование поведения толпы оказалось малоэффективным (159, с. 9).

18.3.1. Эффект невмешивающегося свидетеля

Более перспективными оказались полевые исследования психологии людей в толпе. В 1964 г. сама жизнь поставила страшный эксперимент. Молодая женщина по имени Кэтрин Дженовиз, возвращавшаяся рано утром с ночной работы, была убита в Кью Гарденс, одном из кварталов Нью-Йоркского района Куинс, заселенном представителями среднего класса. Не менее 38 соседей жертвы, разбуженные в три часа утра ее страшными криками, полчаса зачарованно наблюдали из окон за тем, как нападавший трижды

возвращался и набрасывался на жертву. Никто не вышел наружу и не пришел на помощь, никто не позвонил в полицию. Это преступление, повергшее общественность США в шок, заставило психологов провести серию экспериментов. Б. Латане (B. Latane) и Дж. Дарли (J. Darley) назвали подобное поведение окружающих людей эффектом невмешивающегося свидетеля.

Б. Латане провел множество экспериментов, изучающих эффект невмешивающегося свидетеля. Например, Б. Латане, Дж. Дарли и Д. Бэтсон (D. Watson) изучали студентов-богословов из Принстонской теологической семинарии. Им сообщали, что хотят сделать аудиозапись их речи, в которой бы прозвучала притча о добром самаритянине. Каждый из богословов тренировался перед выступлением в отдельном помещении. Затем ему говорили, что надо пройти в соседний корпус на аудиозапись. Одним из студентов говорили, что они опаздывают, другим – что у них есть еще время в запасе. По дороге испытуемые встречали человека, сидящего с поникшей головой и закрытыми глазами, он сильно кашлял. Те из студентов, которые спешили, чаще, чем другие, проходили мимо попавшего в беду человека (157).

Б. Латане выявил условия, при которых люди скорее придут на помощь друг другу:

1) вероятность получения помощи в маленьких городках выше, чем в больших;

2) число свидетелей трагического происшествия препятствует оказанию помощи. Присутствие большого количества людей не увеличивает, а уменьшает вероятность того, что хоть кто-то придет на помощь. Это означает, что жертва с меньшей вероятностью дождет помощи, если за ее страданиями наблюдает большое число людей, тем более если она оказалась в стрессовой ситуации в людской толпе.

3) осознание принадлежности человека к той же социальной группе, что и свидетель происшествия;

4) чувство общей судьбы или общности, возникающее у людей, связанных одними и теми же интересами, средой обитания;

5) невозможность уклониться от ситуации, например прямая просьба о помощи;

6) убеждение в том, что ситуация критическая, чрезвычайная;

7) способность принять на себя персональную ответственность за вмешательство в ситуацию;

8) помощь оказывается чаще в том случае, если человек уверен в том, что только он один знает о чрезвычайной ситуации и помочь больше никому (157).

Для объяснения подобного поведения Э. Аронсон использует концепцию эмпатии. Под эмпатией он понимает тенденцию людей испытывать неприятные физиологические реакции при виде мучающегося от боли человека. Чем сильнее чужая боль, тем неприятнее могут быть наши ощущения. Уменьшить эти ощущения можно двумя путями: либо оказать помощь больному человеку либо психологически вывести самого себя из данной ситуации. Если человек понимает, что в состоянии помочь, он помогает. Если он понимает, что не в состоянии что-либо сделать, он отстраняется, уменьшая тем самым свои страдания. Свидетель чужих страданий также оценивает личные выгоды и издержки помощи или отказа от нее (10, с. 74). Это уже не эмоциональная, а рациональная оценка ситуации. Тем не менее эти попытки объяснения не раскрывают сущность феномена, а только запутывают его. Непреложным остается факт: люди не стремятся жертвовать своими ресурсами (временем, деньгами, физическими силами, здоровьем) ради ближнего.

Эффекту Латане подвержены все люди, независимо от пола, возраста и профессии. На протяжении своей истории человечество интуитивно искало способы профилактики тенденции невмешательства. Так, врачи дают клятву Гиппократова, военные, милиционеры, работники МЧС принимают присягу, чтобы актуализировать и повысить чувство личной ответственности и противостоять склонности не вмешиваться в происходящее в общественных местах.

18.3.2. Эффект социальной уступчивости

Большое количество интересных и виртуозных экспериментов провел С. Милграм. Задача его исследования состояла в том, чтобы выявить механизмы соблюдения социальных резидуальных норм, то есть правил, регулирующих повседневную деятельность человека. Такие нормы определяются по двум критериям: 1) большинство людей согласны с ними и автоматически их выполняют; 2) эти нормы остаются незаметными до тех пор, пока не происходит их нарушение. Экспериментаторы провоцировали людей нарушать резидуальные нормы.

Первый эксперимент проходил в нью-йоркском метро. Одно из правил поведения в метро базируется на принципе «кто успел, тот и сел». Другое правило предписывает воздерживаться от разговоров друг с другом. Помощниками экспериментатора были студенты-психологи. Испытуемыми – пассажиры метро. Помощники Милграма в вагоне метро обращались к сидящему испытуемому со словами: «Извините, не уступите ли вы мне свое место?». Как показали наблюдения, 68,3 % испытуемых уступили свое место. Милграм трактует такое поведение как нарушение резидуальных правил. Экспериментаторы выявили социальную уступчивость – люди не стремятся защищать резидуальные нормы (112, с. 55—61).

Второй эксперимент Милграма был направлен на изучение реакции на вторжение в очередь. Он различает два типа очереди. Первый – упорядоченная очередь (запись на прием к врачу, выдача номерков). Второй – неупорядоченная, спонтанная очередь. Спонтанная очередь – это явление социального порядка, которое подчиняется общим социально-психологическим законам. Очередь представляет собой классический пример того, как люди создают общественный порядок, опираясь на элементарный принцип справедливости. Милграм исследовал реакцию тех, кто стоял в очереди, на нарушителей порядка и справедливости. Он описывает три наблюдения по проблеме вторжения. Во-первых, люди редко действуют согласованно, чтобы вытеснить нарушителей. Во-вторых, хотя остальные могут выражать неодобрение, ответственность за выдворение нарушителя ложится на того, кто стоит непосредственно за точкой вторжения. В-третьих, меньше всего протестовать будут те, кто стоит до точки вторжения. В теоретическом плане Милграм хотел обнаружить связь защитной

реакции очереди с ее наиболее характерной чертой: линейным расположением в пространстве ее участников. Как такая уникальная пространственная конфигурация влияет на то, как очередь защищает свою целостность? Результаты эксперимента показали, что только 18,2 % людей, занимавших в очереди позицию за точкой вторжения, и 8 % людей, которые стояли за нарушителем через два человека, в той или иной форме выразили свой протест. Физические действия в отношении нарушителя применялись в 10,1 % случаев, вербальное противодействие – в 21,7 %, невербальные действия (враждебные взгляды, жесты – в 14,7 %. Помощники экспериментатора отметили, что задача вторжения вызвала у них крайне негативные эмоции, они долго собирались с духом. У некоторых факт вторжения сопровождался физическими симптомами тошноты и бледности (112, с. 62—74). В целом эксперименты Милграма продемонстрировали факт не оказания помощи друг другу в процессе стояния в очереди и довольно легкого проникновения в нее посторонних людей. Подобное поведение людей в окружении большого количества посторонних можно обозначить как социальную уступчивость.

18.3.3. Эффект притягательной силы толпы

Третий эксперимент Милграма был направлен на выявление зависимости между количеством людей в толпе и силой ее притяжения. Опираясь на идеи Коулмена и Джеймса, Милграм считал, что всякая свободно формирующаяся группа достигает максимального размера, естественным образом приобретая и теряя своих членов. В городской среде толпа обладает способностью притягивать к себе других людей. Он высказал предположение о двух разнонаправленных тенденциях: первая – постоянное стремление члена группы к независимости, вторая – стремление отдельного индивида примкнуть к группе. Существует также фактор «заражения» – человек скорее присоединится к большой группе, нежели к малой. Милграм провел исследование притяжения групп разной величины. Была создана стимульная группа. Количество участников в ней варьировалось от одного до 15 человек. Помощники экспериментатора – члены стимульной группы – в течение минуты смотрели на окно одного из домов Нью-Йорка. Реакция прохожих снималась на киноплёнку. В результате оказалось, что если к стимульной группе, состоящей из одного человека, присоединились 4 % прохожих, то к стимульной

группе, состоящей из 15 человек, присоединились 40 % прохожих. Таким образом, численность стимульной группы оказала существенное влияние на количество остановившихся и посмотревших на окно дома людей. Милграм пришел к выводу, что притягательная сила толпы зависит от:

1) количества людей в толпе, причем численность не обязательно бывает постоянной, она возрастает с каждым остановившимся прохожим;

2) характера стимульного события: чем интереснее событие, тем быстрее растет численность толпы.

Данное исследование является конкретным воплощением количественного подхода Милграма к изучению толпы и лежит в русле американской парадигмы социальной психологии.

Итак, американские психологи экспериментальным путем обнаружили некоторые количественные закономерности массового поведения людей и выявили ряд социально-психологических эффектов.

18.4. Социально-психологические феномены толпы

18.4.1. Структура и этапы формирования толпы

Толпа является специфической социальной группой. Как социально-психологический феномен, толпа встречается с самых древних времен. Рассмотрим основные черты, характерные для феномена толпы.

1. Толпа представляет собой скопление большого количества людей на ограниченной площади. Скопление людей имеет границы, которые можно рассмотреть с двух позиций. Первая – степень открытости либо закрытости в зависимости от доступности входа и выхода из толпы. Степень закрытости определяется актуальностью проблемы для собравшихся; легкостью и скоростью распространения информации; интенсивностью и характером распространения слухов в толпе. Вторая – четкость или аморфность границ толпы зависит от степени плотности толпы, связанной с концентрацией внимания толпы к тем вопросам, из-за которых она образовалась; рельефа местности, то есть наличия зданий, ограждений либо, напротив, свободного пространства; количества участников толпы.

2. Толпа имеет особую форму. Как показывают наблюдения, кинокадры и фотоснимки, все толпы имеют тенденцию приобретать

кольцеобразную форму. В толпе наблюдается движение людей от периферии к центру и от центра к периферии. Наиболее активные люди тяготеют к центру толпы, более пассивные стремятся к периферии.

3. Скопление людей кажется однородным, хаотичным, не имеющим четкой структуры. Однако в исследованиях замечено наличие в толпе групп, объединенных личными и условными связями. Группы имеют тенденцию распадаться, могут возникать антагонистические группы, что является существенной предпосылкой к переходу толпы в агрессивное состояние. Это наиболее опасное состояние толпы, могущее стать причиной беспорядков. Структура толпы тем не менее имеет тенденцию к гомогенности. Наши наблюдения показывают, что в толпе имеет место элементарная ролевая дифференциация. Люди в толпе могут выполнять следующие роли: 1) зачинщики или организаторы толпы;

2) агрессоры – наиболее активно и агрессивно действующие члены толпы;

3) последователи – люди, подражающие агрессорам; 4) любопытные, попавшие в толпу в силу своей ориентировочной реакции; 5) обыватели – люди, попавшие в толпу случайно. Как правило, агрессоры являются индукторами заражения настроениями, внушения идеями, подражания действиями. Статусные позиции в толпе также можно дифференцировать. Наивысший статус имеет вождь, лидер толпы. Затем следует свита вождя, охранники, все остальные члены толпы.

4. Большое скопление людей испытывает потребность в вожде. При отсутствии вождя толпа больше склонна к панике, агрессии, чем к геройству. Чтобы быть вождем толпы, необходимо иметь не интеллект, а высокую чувствительность, чтобы мгновенно ощущать настроения толпы. В толпе наиболее ярко проявляется феномен диспозиционной атрибуции. Толпа приписывает своему вождю такие качества, как выдающийся ум, знание цели, предвидение последствий. Поэтому вождь толпы должен очень внимательно следить за сохранением своего имиджа. Любовь толпы неустойчива. Любое ослабление воли вождя может привести к тому, что он легко превратится в антивождя, которого толпа обвинит во всех грехах и провалах и будет агрессивно настроена по отношению к нему.

5. Анонимность людей в толпе является одним из тех факторов, которые придают людям силу и чувство безответственности, безнаказанности. Снятие запретов, как внутренних, так и внешних, дозволенность любого поведения позволяет «человеку толпы» дать полный выход своим эмоциям. Эйфория, которая сопровождает эту эмоциональную разрядку, как считал Бехтерев, вводит человека в состояние, близкое к гипнотическому.

6. Только в толпе возникает такой феномен, как деиндивидуализация. Майерс отмечает, что когда ослабевает чувство ответственности, то и нормативный контроль поведения снижается. Деиндивидуализация – это утрата самосознания и боязни оценки. Она обнаруживается в ситуациях, которые обеспечивают человеку анонимность и не концентрируют внимание на поведении отдельного индивида. Результатом деиндивидуализации являются действия, варьирующиеся от легкого нарушения запретов до импульсивного самовыражения и даже до разрушительных социальных актов (групповой вандализм, уличные беспорядки, линчевание). Майерс называет три условия, при которых возникает деиндивидуализация: большая группа (толпа), темнота и обеспечение физической анонимности индивида.

Рассмотрим этапы формирования толпы. Изучение условий, способствующих возникновению толпы, очень важно для разработки мер профилактики противоправного поведения толпы и способов конструктивного воздействия на толпу. Толпа образовывается не случайно, нужен внешний повод, «первотолчок». Поводом образования толпы чаще всего служит ограничение людей в чем-либо. Это может быть дефицит товара, ограниченность доступа к информации, власти, ограниченность входа в метро и т. д. Этапы возникновения и функционирования любой толпы можно схематично обрисовать следующим образом:

1. Возникновение повода, связанного с ограничением ресурсов, прав, свобод, информации и пр.

2. Возникновение сомнений в истинности официальной информации, появление тревожных слухов, провоцирующих людей выйти на площадь и добиваться своих прав массово и сплоченно.

3. Собрание людей на площади и интенсивный обмен информацией и эмоциями.

4. Появление лидера толпы, его выступление, что сопровождается довольно часто подъемом эмоционального возбуждения толпы, повторением лозунгов и движений лидера.

5. Противопоставление лидером когнитивных категорий «мы – они», например: «мы» – народ, «они» – власть, создание образа врага.

6. Активизация толпы лидером, определение направления действий.

7. Групповой эксцесс, активные, часто агрессивные, действия толпы. Групповой эксцесс начинают зачинщики, наиболее энергично им подражают агрессоры, а затем подключаются и последователи.

Таким образом, заражение общим настроением и подражательный характер действий, собственно, и составляют динамику толпы.

18.4.2. Толпа в состоянии паники

Паника (греч. «ραῖκος», от имени древнегреческого бога Пана) – это особое состояние толпы. Психологическими проблемами паники в толпе занимались Э. Аронсон, В. Н. Войтоловский, А. П. Назаретян, Д. В. Ольшанский, А. С. Прангишвили, С. К. Роцин, Э. Канетти. Различают массовую и индивидуальную панику. Массовая паника не обязательно выливается в форму панической толпы. Паническая толпа – это подвид действующей толпы (126, с. 41).

Паника – это состояние ужаса, сопровождающееся резким ослаблением волевого самоконтроля. Поведение становится антиволевым: эволюционно примитивные потребности, связанные с физическим самосохранением, подавляют остальные потребности.

Паника – это один из наиболее заметных видов поведения толпы и одновременно это особое эмоциональное состояние, возникающее как следствие либо дефицита информации о какой-то пугающей или непонятной ситуации, либо ее чрезмерного избытка, проявляющееся в стихийных импульсивных действиях. **Паникер** – это человек, который сеет панику. **Алармист** – человек, склонный к панике. На основе паники как эмоционально-поведенческого состояния возникают массовые панические толпы со специфическим поведением.

Мы выделяем несколько предпосылок возникновения паники. Во-первых, такие физиологические причины, как усталость, голод, бессонница, депрессия, стресс, наркотическое опьянение, ослабляют людей физически и психически, снижают их способность быстро и правильно оценивать ситуацию. Во-вторых, психологические

предпосылки (ощущение боли, удивление, неуверенность, страх и тем более ужас, чувство изоляции, бессилия) также способствуют возникновению и усилению паники. Эти факторы расцениваются как естественные активаторы страха. В-третьих, это могут быть социально-психологические предпосылки (отсутствие групповой солидарности, целостности, единства группы, утрата доверия к руководству, дефицит информации, панические слухи). Многочисленные социально-психологические эксперименты американских исследователей показали, что в группах, не осознающих общности цели, слабо сплоченных и неструктурированных, панику может спровоцировать даже минимальная опасность. Напротив, в естественных ситуациях (например, война, экстремальные ситуации) высокий уровень сплоченности специально подготовленных, тренированных команд людей, объединенных общими целями, нормами и ценностями, может предотвратить возникновение паники.

Проведенный нами анализ этапов паники показал очень интересную закономерность. Паническое поведение отличается от нормального практически полным отсутствием когнитивных элементов психики. В паническом состоянии, возникающем в толпе, этапы конкретных действий чередуются этапами всплеска эмоций. Мы описываем этапы паники следующим образом:

1. Внезапный шокирующий стимул, например взрыв, огонь, выстрел.
2. Этап действий – прерывание ранее совершаемых действий, на миг все застыли.
3. Этап эмоций – потрясение, замешательство, крик, плач.
4. Этап действий – лихорадочный, бессистемный поиск выхода из ситуации, основанный на прошлом опыте, – например, все бегут к двери.
5. Этап эмоций – повышение чувства страха из-за невозможности найти выход из ситуации, взаимное заражение страхом.
6. Этап действий – индивидуальные действия каждого по спасению. Императив поведения «спасайся кто может». Усиление эгоистического поведения, сильные давят слабых.
7. Этап эмоций – возникновение состояния обреченности из-за невозможности собственного спасения.

8. Этап действий – появление лидера и организация группового спасения.

9. Этап эмоций – появление надежды на спасение.

10. Этап действий – организованный групповой выход из стрессовой ситуации.

11. Этап эмоций. Последствия панического состояния проявляются, как правило, вначале в виде тревоги, возбудимости, готовности к агрессии, затем наступает усталость, оцепенение.

Психологическими факторами, препятствующими возникновению паники, являются степень доверия людей друг к другу, способность к сотрудничеству, быстрая и организованная выработка решения по спасению. Особая роль отводится мерам по профилактике паники в толпе. Следует учитывать особое физическое состояние людей, составляющих толпу, и не затягивать массовые мероприятия. Служба охраны должна препятствовать проникновению в ряды демонстрантов нетрезвых людей. Следует избегать совпадения во времени различных массовых мероприятий в городе, например одновременного проведения политического митинга и футбольного матча. Важно, чтобы в толпе присутствовали люди, способные командовать и управлять большими человеческими массами («противопаниковая команда»). Попасть в толпу может каждый. Необходимо стараться как можно быстрее ее покинуть, не противодействуя и не сопротивляясь движению толпы. Можно порекомендовать следующие правила взаимодействия с толпой:

1. Не лезь в толпу, держись от толпы подальше.

2. Проникая в толпу, думай, как будешь из нее выбираться.

3. Оказавшись в толпе случайно, представь, что ты находишься на работе.

4. Стань субъектом деятельности, начни профессионально изучать толпу.

Только действующий человек способен сопротивляться эмоциональному заражению толпы. Однако порог сопротивляемости уличной массе невысок. Человек вопреки собственной воле попадает под внушающее воздействие толпы.

Толпа – это кратковременная социальная группа. Она либо быстро расходуется, выплеснув свои страсти, либо структурируется, строится в колонны и, таким образом, перестает быть толпой.

18.4.3. Специфика поведения человека в толпе

Рассмотрим психологические особенности «человека толпы». Контент-анализ научной и публицистической литературы (отечественной и зарубежной), в которой приводится описание поведения людей, попавших в толпу, многократные наблюдения (зафиксировано более 79 случаев поведения толпы: толпа футбольных болельщиков после матча; толпа поклонников звезд современной музыки; толпа на митинге и демонстрации; толпа при входе в метро), дал нам возможность описать психическое состояние «человека толпы». В целом характеристики поведения «человека толпы» таковы:

1. Уменьшение или полное прекращение общения на межличностном уровне с помощью вербальной коммуникации.

2. Бесцельность движений и перемещений в толпе, которая выражается в повышенной агрессивности; психомоторном возбуждении, проявляющемся в хаотичной, бесцельной физической активности, низком контроле и координации движений и действий; склонности к однотипным движениям.

3. Высокая импульсивность в действиях участников толпы, быстрый отклик на указы и призывы лидера.

4. Подражание движениям и поведению лидера и более активных участников толпы.

5. Высокое эмоциональное возбуждение, выражающееся в частых выкриках отдельных слов, фраз, междометий; в рассеянном взгляде, бегаящих глазах; в нервности, порывистости движений.

6. Эмоциональная лабильность, проявляющаяся в виде частой смены настроений, в легкости впадения в состояние ярости, гнева или восторга.

7. Высокая категоричность в оценках, мнениях, суждениях. Отсутствие чувства меры.

8. Потребность в простых решениях, не требующих долгой умственной работы. В толпе господствует категорический императив поведения: «Да здравствует!», «Не допустить!», «Заставить!», «Долой!».

9. Неспособность к созидательной деятельности.

10. Возможность возникновения у некоторых участников толпы слуховых, зрительных, обонятельных иллюзий и галлюцинаций. Поведение людей, переживающих такие иллюзии, изменяется

следующим образом: частое оглядывание вокруг, уклонение от несуществующих препятствий, частое переспрашивание находящихся рядом людей, уточнение их восприятия, что является одним из механизмов заражения иллюзиями других.

11. Возможность у отдельных членов толпы (психически и нервнобольных) возникновение припадков с судорожным синдромом.

12. Склонность участников толпы сбиваться в более плотную группу.

Приведенные характеристики участников толпы определяют характер и поведение всей толпы в целом. Повод, по которому собралась толпа, и ее состав влияют на варианты поведенческих реакций. Так, в толпе, возникшей на религиозной основе, более выражена подчиненность лидеру. Для толпы революционной в большей степени характерна склонность к агрессии и разрушительным действиям. Однако выявленные нами характеристики поведения присутствуют в любой толпе, независимо от причин ее возникновения, социально-демографического состава и культурной принадлежности.

Наши наблюдения поведения толпы в разных странах мира (Россия, Китай, США, Италия, Германия, Япония, Пакистан) показывают, что культуральные различия в поведении людей стираются, и это приводит к совершенно одинаковому поведению. Люди, объединившиеся в толпу, независимо от своих религиозных убеждений, этнической принадлежности, демократической или авторитарной направленности государственного строя, уровня своего культурного развития, во всех странах мира ведут себя одинаково. Мы уже указывали, что поведение людей, проживающих в разных странах и принадлежащих к различным этносам, в толпе становится однотипным. Если люди находятся в возбужденном состоянии, их чувства и мысли направлены в одну сторону. Когда единая идея охватила толпу, расовые, этнические и культурные различия стираются. Толпа китайцев на площади Тянь Ань Мынь, толпа русских на Красной или на Дворцовой площади, толпа американцев, митингующих у стен Белого дома в Вашингтоне, толпа антиглобалистов в Генуе, толпа арабов-мусульман в Исламабаде, протестующих против войны в Афганистане, и т. д. – все это явления одного порядка. Везде люди утрачивают этнические и культурные различия, подчиняются власти инстинктов, демонстрируют

однотипные формы поведения. Это очень важное положение. Попадая в толпу, человек утрачивает то культурное богатство, которое было накоплено людьми в процессе филогенеза. Он как бы выпадает из культуры, приходит в первобытное состояние, в котором над психикой властвуют инстинкты.

18.4.4. Психологические причины влияния толпы на психику человека

В научной литературе специфичные проявления психики человека, попавшего под влияние толпы, объяснялась различными причинами. Основатели психологии толпы Г. Ле Бон, Г. Тард, В. М. Бехтерев подчеркивали определяющую роль подражания, внушения, заражения. Но подражание, внушение и заражение только лишь механизмы преобразований психики, а не причины. Вопрос о том, почему психика человека столь резко реагирует на присутствие множества людей, является принципиально важным.

З. Фрейд, К. Юнг, Г. Ле Бон согласны между собой в том, что, оказавшись в толпе, индивид впадает в эмоциональное состояние, характерное для человека, находящегося на примитивной стадии развития общества. Они исходили из предположения, что групповая психология была первоначальной формой человеческого сознания, и утверждали, что в условиях стресса и толпы эта форма сознания снова выдвигается на передний план. Контакт сознания с первозданным слоем психики выпускает на свободу энергию, дремлющую в обычное время при нормальном состоянии человека. Вырвавшаяся на свободу энергия освобождает психику от навязанных ей культурой и сознанием стандартов и ограничений. В результате человек становится в высшей степени эмоциональным, управляемым инстинктами, подвластным внушению. Фрейд неоднократно подчеркивал переход человека в толпе в первобытное состояние, утрату им культуры.

Обсуждая подобное поведение человека, К. Левин употреблял термин «регрессия». Регрессия относится к примитивизации поведения, «возврату» к менее зрелому состоянию. Регрессия – это распространенный феномен, проявляющийся в изменении жизненного пространства в целом в направлении, противоположном тому, которое характерно для развития (93, с. 272). В толпе жизненное пространство человека предельно суживается, и, соответственно, наступает регрессия. Таким образом, психика индивида в толпе подвергается сильному воздействию ситуации, поведение человека становится «полевым», то есть зависимым от окружающего поля. В состоянии регрессии, отмечает С. Московичи, сознание каждого ослабевает. Оно возвращается к состоянию, которое напоминает состояние примитивного человека. Высвобождается субстрат атавистических

инстинктов и привычек, составляющий основу группового бессознательного (120, с. 86).

Американский культурный антрополог Э. Бургиньон (E. Bourguignon) считала, что в толпе у человека возникает измененное состояние сознания (ИСС) (32, с. 405).

Измененные состояния сознания – это многочисленные, разнообразные и часто не осознаваемые человеком состояния, не сводящиеся к галлюцинаторным состояниям, вызываемым наркотиками, или религиозному экстазу; это состояния, в которых изменяются ощущения, восприятия, эмоции и когнитивная сфера.

ИСС изменяют отношение индивида к самому себе, к своему телу чувству тождественности собственного «Я» и восприятию времени, пространства и других людей. Причинами возникновения ИСС являются изменения в условиях получения сенсорной информации в различных экстремальных ситуациях. В результате правила восприятия и познания, свойственные человеку в нормальном состоянии, в ИСС искажаются.

Социально-психологические исследования показывают, что ИСС могут возникать под воздействием толпы, находящейся в возбужденном эмоциональном состоянии. При этом человек может впасть в состояние транса, который усиливается звуками барабанов (ритмическая музыка), песнями, танцами, заражением толпы, наркотиками. Для состояния транса характерны пассивность и беспомощная зависимость от окружающих психических воздействий.

Э. Фреска (E. Frecska) и С. Кюльсар (Z. Kulcsar) подчеркивают, что основная функция изменений сознания заключается в идентификации участников с общностью, что существуют первичные потребности людей в создании и поддержании сообществ. Социальные привязанности облегчают транс (197, с. 505). Таким образом, в культурной антропологии существует объяснение поведение толпы тем, что у людей под влиянием толпы возникают измененные состояния сознания.

По мнению американских ученых, механизмом поведения толпы является деиндивидуализация. Это состояние, при котором человек теряет представление о самом себе как об отдельной личности. Деиндивидуализация приводит к стиранию обычных границ дозволенного, что повышает вероятность импульсивного или

девиантного поведения. Вероятность возникновения такого поведения выше в том случае, когда толпа анонимна и возбуждение велико. Деиндивидуализация высвобождает инстинкты, и человек действует так, как никогда бы не поступил, находясь в своем обычном состоянии.

Ф. Олпорт предложил идею «кольцевой реакции», согласно которой индивид стимулирует своим поведением другого человека в толпе. Он видит или слышит реакцию другого, в результате сам стимулируется от него до еще более высокого уровня активности. Таким образом, возбуждение толпы непрерывно нарастает.

А. П. Назаретян придерживается сходного объяснения. Он считает, что в толпе существует эмоциональное кружение, или циркулярная реакция, как взаимное заражение, то есть передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне контакта между организмами. В то же время резко снижается коммуникация, то есть контакт между людьми на семантическом уровне. Так происходит эволюционная регрессия, актуализируются низшие, исторически более примитивные пласты психики. Циркулярная реакция не является однозначно негативным феноменом. Она сопровождает любое массовое мероприятие и служит сплочению и мобилизации людей (126).

Т. Ньюком считал, что индивиды настолько «погружаются» в толпу, что теряют чувство идентичности. В этих условиях то, что индивид хочет сделать, и то, что он воспринимает как требуемое от него его ролью, становится тождественным. По мере того как окружающие все настойчивее побуждают взять на себя определенную роль, зреет его убежденность в том, что это единственно возможное правильное поведение. Не остается никакого иного чувства поддержки «Я», кроме ощущения быть оцененным и принятым миром толпы (128, 1984).

И. Р. Сушков отмечал, что в толпе происходит деперсонализация восприятия социального мира. Восприятие себя как члена ингруппы (толпы), отличного от членов аутгруппы, снижает восприятие себя как уникального индивида, отличного от членов ингруппы. Деперсонализация приводит к тому, что люди начинают воспринимать себя как идентичные, взаимозаменяемые категории. Деперсонализация является предварительным условием возникновения сплоченности, подверженности влиянию, возникновению этноцентризма (179).

Особенности психики человека в толпе С. Милграм объяснял посредством понятия «перегрузка». Перегрузка обозначает неспособность нервной системы обрабатывать данные, поступающие из внешней среды, потому что этих данных так много, что система не справляется с ними. При наличии перегрузки начинают действовать процессы адаптации, при которой деформируются исполнение ролей, эволюция социальных норм, когнитивное функционирование. Существует несколько когнитивных реакций на перегрузку. Первая – каждой единице входящей информации уделяется меньше времени. Вторая – пренебрежение информацией, которая не является первоочередной. Третья – перегруженная когнитивная система перекладывает часть нагрузки на другого участника взаимодействия, например на лидера. Четвертая – система блокирует доступ информации уже на самом входе. Пятая – интенсивность входящей информации снижается с помощью фильтров так, что допускаются только поверхностные формы взаимодействия между людьми (112).

Резюме

Психология толпы представляет для психолога особый интерес. В толпе кардинально меняется психика человека, протекание психических процессов обретает другую специфику. Основными регуляторами поведения становятся инстинкты. Когнитивные процессы, направленные на познание и категоризацию окружающего мира, значительно ослабевают. Взаимодействие между людьми становится односторонним, правила и нормы утрачивают свою регулирующую функцию. Особенно сильные изменения психический мир человека претерпевает в толпе, приведенной в определенное возбужденное состояние. Человек на некоторое время утрачивает культуру, и его психика проявляется в некультурном виде. Для психолога толпа в настоящее время представляет единственный вариант изучения психики, не подверженной культурному влиянию. При описании психологии толпы необходимо учитывать следующее.

– Толпа является кратковременной естественной общностью. Люди сознательно не договариваются о правилах, нормах и законах поведения в толпе, они опираются на резидуальные правила – бессознательно установленные и принятые людьми нормы. В обществе же законы, правила и нормы поведения представляют собой результат осознанного договорного процесса. Большинство людей в

моменты пребывания в толпе подчиняются власти инстинктов, которые на время становятся ведущими регуляторами социального поведения.

– Пребывание в толпе приводит к утрате человеком самых разнообразных культурных форм поведения. Нахождение в толпе и подверженность влиянию инстинктов не проходят бесследно для психики современного человека. Лишение человека культуры способствует серьезным изменениям в психике. Когнитивные, эмоциональные и коммуникативные свойства психики коренным образом меняются и приобретают специфические черты.

– Правила и нормы взаимодействия, выработанные людьми в процессе исторического и культурного развития, в толпе утрачивают свое значение. Доминирование инстинкта приводит к ослаблению воли, и человек психологически и социально выпадает из рамок культуры и становится беззащитен перед внушающим воздействием вождя или журналиста. В любой толпе могут быть люди, способные усилием воли не поддаться власти инстинкта. Именно они в определенной ситуации могут стать вождями толпы.

– Толпа – это один из способов формирования коллективного бессознательного, содержанием которого являются инстинкты и совместно переживаемые чувства. Для естественных общностей характерно чувственное познание окружающего мира. Совместное переживание коллективного бессознательного может быть полезно для психики человека и для общества в целом. Позитивная роль коллективного бессознательного возможна только при условии положительных, доброжелательных чувств. Так, коллективное бессознательное способствует сплочению группы, общества, этноса. Праздники, карнавалы, уличные шествия представляют собой оптимальный вариант формирования положительной чувственной окраски коллективного бессознательного. Негативные чувства, порождающие агрессию, играют отрицательную роль. Сильно выраженные негативные чувства, заложенные в коллективном бессознательном, приводят к противопоставлению людей внутри общности. Они также проникают в коллективное бессознательное, но приводят к распаду общности.

Список литературы

1. *Абрик Ж. К.* Креативность групп // Социальная психология / Под ред. С. Московичи. – М.; СПб.: Питер, 2007. – С. 207—226.
2. *Агеев В. С.* Межгрупповое взаимодействие: Социально-психологические проблемы. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 240 с.
3. *Аллахвердов В. М.* Сознание как парадокс. – СПб.: ДНК, 2000. – 528 с.
4. *Андерсон Р., Шихирев П.* «Акулы» и «дельфины» (психология и этика российско-американского делового партнерства). – М.: Дело, 1994. – 208 с.
5. *Андреева Г. М.* К истории становления социальной психологии в России // Социальная психология в трудах отечественных психологов. – СПб.: Питер, 2000. – С. 40—53.
6. *Андреева Г. М.* Психология социального познания. – М.: Изд-во МГУ, 2000. – 288 с.
7. *Андреева Г. М.* Социальная психология. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 376 с.
8. *Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А.* Современная социальная психология на Западе. – М.: Изд-во МГУ, 1978. – 271 с.
9. *Аникеев Е. Н., Семушкин А. В.* Диалог цивилизаций: Восток-Запад // Вопросы философии. – 1998. № 2. – С. 171—187.
10. *Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в социальную психологию. – М.: Аспект-Пресс, 1998. – 517 с.
11. *Аронсон Э., Пратканис Э.* Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения. – СПб.; М.: Прайм-Еврознак, 2002. – 380 с.
12. *Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология: Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2002. – 556 с.
13. *Арчер Д.* Эволюционная социальная психология // Перспективы социальной психологии. – М.: Эксмо, 2001. – С. 45—66.
14. *Асмолов А. Г.* Толерантность: от утопии к реальности // На пути к толерантному сознанию / Под ред. А. Г. Асмолова. – М.: Смысл, 2000. – С. 3—11.
15. *Асп Э.* Введение в социологию. – СПб.: Алетейя, 2000. – 248 с.

16. *Ассман Я.* Культурная память: письмо, память о прошлом и политическая идентичность в высоких культурах древности. – М.: «Языки славянской культуры», 2004. – 368 с.

17. *Аттали Ж.* На повороте нового тысячелетия. – М.: Международные отношения, 1993. – 135 с.

18. *Бардиер Г. Л.* Научные основы социальной психологии толерантности. – СПб.: Невский институт языка и культуры – 2007. 100 с.

19. *Бардиер Г. Л.* Социальная психология толерантности. – СПб.: Изд-во СПбУ, 2005. – 120 с.

20. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. – М.: Академия, 1999. – 956 с.

21. *Бентам И.* Избранные сочинения Иеремии Бентама. Т. 1. СПб.: Русская книжная торговля, 1867. – 678 с.

22. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. – Л.: Лениздат, 1992. – 400 с.

23. *Берри Дж.* Как мы будем жить все вместе? Альтернативное видение межкультурных отношений // Кросс-культурная психология: современные проблемы / Под ред. Л. Г. Почебут, И. А. Шмелевой. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005. – С. 6—25.

24. *Берри Дж., Пуртинга А., Сигалл М., Дасен П.* Кросс-культурная психология. Исследования и применение. Харьков: Гуманитарный Центр, 2007. 560 с.

25. *Бехтерев В. М.* Объективное изучение личности. – СПб.: Алетейя, 1999 – 280 с.

26. *Бешлер Ж.* Демократия: Аналитический очерк / Пер. с франц. – М., ЮНЕСКО, 1994.-214 с.

27. *Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Д.* Поведение потребителей. – СПб.: Питер, 2002. – 944 с.

28. *Бо Ф.* Отношения между людьми. – СПб.: Питер, 2003. – 160 с.

29. *Боулби Д.* Создание и разрушение эмоциональных связей. – М.: Академический проект, 2006. – 232 с.

30. *Браун Р.* Межгрупповые отношения // Перспективы социальной психологии. – М.: Эксмо, 2001. – С. 548—579.

31. *Брунер Дж.* Психология познания. За пределами непосредственной информации. – М.: Прогресс, 1977. – 412 с.

32. Бургиньон Э. Измененные состояния сознания // Личность, культура, этнос / Под ред. А. А. Велика. – М.: Смысл, 2001. – С. 405—461.
33. Вызова В. М. Жизненные ценности молодежи республики Коми на рубеже веков: кросскультурный аспект // Психологический журнал. 2002. № 1. – С. 101—112.
34. Бэрон Р., Бирн Д., Джонсон Б. Социальная психология: Ключевые идеи. – СПб.: Питер, 2003. – 512 с.
35. Бэрон Р., Керр Н., Миллер Н. Социальная психология группы – СПб.: Питер, 2003. – 272 с.
36. Вартанова Е. Финская модель на рубеже столетий. Информационное общество и СМИ Финляндии в европейской перспективе. – М.: Изд-во МГУ, 1999. – 288 с.
37. Васильчук Ю. Социальное развитие человека в XX веке // Общественные науки и современность. – 2005. № 1. – С. 67—78.
38. Васильчук Ю. Фактор интеллекта в социальном развитии человека // Общественные науки и современность. – 2001. № 1. – С. 5—26.
39. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма – М.: Прогресс, 1992. – 808 с.
40. Вердербер Р., Вердербер К. Общение. – СПб.: Прайм-Еврознак; М.: Олма-Пресс, 2003. – 320 с.
41. Выготский Л. С. Развитие личности и мировоззрения ребенка // Психология личности: Тексты. – М.: Изд-во МГУ, 1982. – С. 11—23.
42. Выготский Л. С., Лурия А. Р. Этюды по истории поведения: Обезьяна. Примитив. Ребенок. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – 224 с.
43. Герриг Р., Зимбардо Ф. Психология и жизнь. – СПб.: Питер, 2004. – 950 с.
44. Годфруа Ж. Что такое психология: В 2 т. Т. 2. – М.: Мир, 1992. – 376 с.
45. Головаха Е., Панина Н. Психология человеческого взаимопонимания. – Киев: Политиздат Украины, 1989. – 187 с.
46. Гудвин Дж. Исследование в психологии: методы и планирование. СПб.: Питер, 2004. – 558 с.
47. Даркин К. Социальная психология развития // Перспективы социальной психологии. – М.: Эксмо, 2001. – С. 67—93.

48. *Деконши Ж. П.* Верования, убеждения и идеологии: Системы представлений, обработка информации, когнитивные механизмы // Социальная психология / Под ред. С. Московичи. – СПб.: Питер, 2007. – С. 342—371.

49. *Дилигенский Г. Г.* Некоторые методологические проблемы исследования психологии больших социальных групп // Методологические проблемы социальной психологии/ Под ред. Е. В. Шороховой. – М.: Наука, 1975. – С. 196—205.

50. *Добрович А.* Общение: наука и искусство. – М.: Знание, 1980. – 160 с.

51. *Домс М., Московичи С.* Инновация и влияние меньшинства // Социальная психология / Под ред. С. Московичи. – М.; СПб.: Питер, 2007. – С. 61—99.

52. *Донцов А. И.* О понятии «группа» в социальной психологии // Вестник МГУ. Серия 14, Психология. – 1997.– № 4. – С. 17—25.

53. *Донцов А. И.* Психология коллектива. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 206 с.

54. *Донцов А. И., Стефаненко Т. Г.* Социальные стереотипы: вчера, сегодня, завтра // Социальная психология в современном мире / Под ред. Г. М. Андреевой, А. И. Донцова. – М.: Аспект-Пресс, 2002. – С. 76—96.

55. *Дюркгейм Э.* Социология: ее предмет, метод, предназначение. – М.: Канон, 1995. – 352 с.

56. *Жодле Д.* Социальное представление: феномены, концепт и теория // Социальная психология / Под ред. С. Московичи. – М.; СПб.: Питер, 2007. – С. 372—394.

57. *Журавлев А. Л., Купрейченко А. Б.* Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. – М.: Изд-во РАН, 2003. – 436 с.

58. *Здравомыслов А. Г., Рожин В. П., Ядов В. А.* Человек и его работа. – М.: Мысль, 1967. – 390 с.

59. *Зейгарник Б. В.* Теория личности К. Левина. – М.: Изд-во МГУ, 1981. – 118 с.

60. *Зимбардо Ф., Ляйпне М.* Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2000. – 448 с.

61. *Зиммель Г.* Философия культуры / Пер. с нем. – М.: Мысль, 1996. – 671 с.

62. Знаков В. В. Психология понимания правды. – СПб.: Алетейя. 1999. 281 с.
63. Ильенков Э. В. Обыкновенное чудо (вместо рецензии) // Знание – сила. – 1975. № 8. – С. 40.
64. Ильин М. В., Мельвиль А. Ю., Федоров Ю. Е. Основные категории политической науки // Полис. 1996. № 4. – С. 157—169.
65. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. – М.; СПб.: Питер, 2009, 576 с.
66. Кавато А. Россия: восток или запад? Актуальна ли постановка вопроса // <http://www.akiokawato.com/ru/author.php12.11.2006>.
67. Канеман Д. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики. Лекция, прочитанная 8 декабря 2002 г. в Стокгольме при получении премии Банка Швеции памяти Альфреда Нобеля за вклад в экономические науки // Психологический журнал. – 2006. Т. 27, № 2. – С. 5—28.
68. Кант И. Основы метафизики нравственности // Соч.: В 6 т. Т. 4. Ч. 1. – М.: Мысль, 1965. – 543 с.
69. Карандашев В. Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности. – СПб.: Речь, 2004.-112 с.
70. Карнышев А. Д. Очерки социальной психологии. – Иркутск: ИГУ, 1998. – 325 с.
71. Квинн В. Прикладная психология. – СПб.: Питер, 2000. – 560 с.
72. Келли Г. Две функции референтных групп // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – С. 197—204.
73. Кессиди Ф. Глобализация и культурная идентичность // Вопросы философии. – 2003. № 1 // <http://old.russ.ru/politics/20021223-kes.html> 12.12.2006.
74. Клакхон К. Зеркало для человек: Введение в антропологию. – СПб.: Евразия, 1998. – 352 с.
75. Кон И. С. В поисках себя. Личность и ее самосознание. – М.: Наука, 1984. – 320 с.
76. Конт О. Дух позитивной философии. – СПб.: Изд-во СПб философского общества, 2001. – 162 с.
77. Коул М., Скрибнер С. Культура и мышление: Психологический очерк. – М.: Прогресс, 1977. – 260 с.

78. Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. – 2001. № 3. – С. 122—139.
79. Крайг Г., Бокум Д. Психология развития. – СПб.: Питер, 2007. – 940 с.
80. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 128 с.
81. Кропоткин П. А. Взаимная помощь как фактор эволюции. Сочинения. Т. 7. – СПб., 1907. – 352 с.
82. Кропоткин П. А. Этика. // *Избранные труды*. – М.: Наука, 1991. – 456 с.
83. Кросс-культурная психология: актуальные проблемы / Под ред. Л. Г. Почебут, И. А. Шмелевой. – СПб.: Изд-во СПбУ, 2005. – 377 с.
84. Кузьмин Е. С. Основы социальной психологии. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1967. – 170 с.
85. Культурология / Под ред. С. Я. Левита. – СПб.: Алетейя, 1998. – 447 с.
86. Куницына В. И., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
87. Кунявский М. Б., Моин В. Б., Попова И. М. Сознание и трудовая деятельность: ценностные аспекты сознания, вербального и фактического поведения в сфере труда. – Киев; Одесса: Вища школа, 1985. – 187 с.
88. Ле Бон Г. Психология толп // *Психология толп*. – М.: Институт психологии РАН, 1998. – С. 15—257.
89. Лебедева Н. М. Базовые ценности русских на рубеже XXI века // *Психологический журнал*. – 2000. № 3. – С. 73—87.
90. Лебедева Н. М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. – М.: Ключ + С, 1999. – 270 с.
91. Лебедева Н. М., Лунева О. В., Стефаненко Т. Г., Мартынова М. Ю. Межкультурный диалог: тренинг этнокультурной компетентности. – М.: Изд-во РАН, 2003. – 268 с.
92. Лебедева Н. М. Новая русская диаспора: Социально-психологический анализ. – М.: Изд-во РАН, 1997. – 333 с.
93. Левин К. Разрешение социальных конфликтов. – СПб.: Речь, 2000. – 360 с.
94. Левин К. Теория поля в социальных науках. СПб.: Речь, 2000. – 368 с.

95. Леонтьев Д. А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции // Вопросы философии. – 1996. № 4. – С. 25—26.

96. Луков В. И. Социальные и культурные ценностные ориентации молодежи // Вестник высшей школы. – 2008. № 2. – С. 46—56.

97. Лурье С. В. Психологическая антропология: История, современное состояние, перспективы. – М., Екатеринбург: Академический Проект, 2003. – 624 с.

98. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. – М.: Дело, 2001. – 448 с.

99. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1997. – 684 с.

100. Майерс Д. Социальная психология: Секреты влияния, мотивов и поступков, подчинения власти. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2000. – 512 с.

101. Маейрс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2006. – 754 с.

102. Макиавелли Н. Государь (Il Principe) рассуждения на первые три книги Тита Ливия / Пер. с итал.; Под ред. Н. Курочкина. – СПб.: Русская книжная торговля, 1869. – 502 с.

103. Мамардашвили М. Картезианские размышления (январь 1981 года). – М.: Прогресс, 1993. – 352 с.

104. Мацумото Д. Психология и культура. Современные исследования. СПб.: Прайм-Еврознак, 2002. – 416 с.

105. Мейжис И. А. Социально-психологические основы библиотечного обслуживания. – Николаев: Лафит. 1994. – 192 с.

106. Мейжис И. Як поразумгтися з «трупами штереив» // Людина і влада. – 1999, №2-3.-С. 101—103.

107. Мейжис-Сарви И. Молодые эмигранты из России в поиске собственной идентичности // Studia Slavica. Finlandensia. Т XXIII. Вопросы идентичности в русскоязычной диаспоре. – Helsinki: Institute for Russian and East European, 2006. – С 69—89.

108. Мейжис И. Соціальний каштал як предмет вивчення в соціальній психології // Соціальна психологія. – Киев. 2006, № 1. – С. 27—42.

109. Мейжис И. А., Недельчо Г. Н. Отношение к библиотеке и библиотекарю // Советское библиотековедение. – 1991, № 3. – С. 24—

38.

110. Мейжис І., Почебут Л. І ндивідуалізм чи колективізм? // Соціальна психологія. – 2006, № 6. – С. 47—59; 2007, № 1. – С. 38—52.

111. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. – Основы менеджмента. М.: Дело, 1992. – 702 с.

112. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. – СПб.: Питер, 2000. – 335 с.

113. Монмолен Ж. де. Изменение установок // Социальная психология / Под ред. С. Московичи – СПб.; М.: Питер, 2007. – С. 100—149.

114. Монтенъ М. Об искусстве жить достойно. – М.: Политиздат, 1973. – 206 с.

115. Монтенъ М. Опыты. – М.; Л.: Наука, 1958. – 213 с.

116. Морено Я. Л. Социометрия: экспериментальный метод и наука об обществе. – М.: Академический проект, 2004. – 320 с.

117. Морс Д. Выготский Лев Семенович: Психологический словарь. – М.: Педагогика-пресс, 1997. – С. 63—64.

118. Москаленко В. Соціальна психолога. – Киев: Изд-во Киевского ун-та, 2005. – 205 с.

119. Московичи С. Век толп. – М.: Изд-во «Центр психологии и психотерапии», 1996. – 478 с.

120. Московичи С. Машина, творящая богов. – М.: Изд-во КПС+, 1998. – 560 с.

121. Московичи С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – С. 208—228.

122. Московичи С. Социальные представления: исторический взгляд// Психологический журнал. – 1995. Т. 16, № 1; Т. 16, № 2.

123. Муздыбаев К. Психология ответственности. – Л.: Наука, 1983. – 240 с.

124. Мчедлова М. М. Вопросы цивилизации во французском общественном сознании. М.: Изд-во МГУ, 1996. – 80 с.

125. Мясищев В. П. Личность и неврозы. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1960. – 274 с.

126. Назаретян А. П. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи. – М.; СПб.: Питер, 2003. – 192 с.

127. *Нельсон Т.* Психология предубеждений: Секреты шаблонов мышления, восприятия и поведения. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. – 384 с.
128. *Ньюком Т. М.* Социально-психологическая теория: интеграция индивидуального и социального подходов // Современная зарубежная социальная психология. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – С. 16—31.
129. *Обозов П. П.* Психология внушения и конформности. – СПб.: АППИМ, 1997. – 47 с.
130. *Обозов П. П.* Психология межличностных отношений. – Киев: Лыбидь, 1990. – 192 с.
131. *Ойстер К.* Эффективная работа с людьми: Законы групповой динамики. Интересы и конфликты. Влияние и власть. Лидерство. – СПб.; М.: Прайм-Еврознак, 2004. – 224 с.
132. *Ортега-и-Гассет Х.* Восстание масс // Психология масс. – Самара, 1998. – С. 195—315.
133. *Павленко В. П., Таглин С. А.* Общая и прикладная этнопсихология. – М.: Товарищество научных изданий КМК, 2005. – 483 с.
134. *Парыгин Б. Д.* Основы социально-психологической теории. – М.: Мысль, 1971. – 352 с.
135. *Парыгин Б. Д.* Социальная психология: Проблемы методологии, истории и теории. – СПб.: Изд-во СПбГУП, 1999. – 592 с.
136. *Патнем Р.* Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. № 4. – С. 77—86.
137. *Патнем Р.* Чтобы демократия сработала. – М.: Изд-во Ad Marginem, 1996. – 247 с.
138. *Первин Л., Джон О.* Психология личности: Теория и исследования. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 607 с.
139. Перспективы социальной психологии / Под ред. М. Хьюстона, В. Штребе, Дж. Стефенсона. – М.: Эксмо-Пресс, 2001. – 688 с.
140. *Песонен П., Риухинен О.* Динамичная Финляндия. – СПб.: Европейский дом, 2007. – 388 с.
141. *Петровская Л. А.* Компетентность в общении. М.: Изд-во МГУ, 1989. – 216 с.

142. Платон. Апология Сократа// Соч. Т. 1. – М.: Мысль, 1968. – С. 81—112.

143. Платонов Ю. П., Харитонов М. В. Этнические стереотипы // Введение в этническую психологию / Под ред. Ю. П. Платонова. – СПб.: Изд-во СПбУ, 1995.-С. 91—101.

144. Плесковских С. П., Владыкина И. К. Доверие и коллективная безопасность как родовые основы социальности // II Всероссийский социологический конгресс. – М., 2003 // [http: lib.socio.msu.ru./I/library](http://lib.socio.msu.ru/I/library).

145. Полищук В. И. Культурология. – М.: Гардарики, 1998. – 374 с.

146. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. – М.: Наука, 1979. – 232 с.

147. Почебут Л. Г. Взаимопонимание культур. Методология и методы этнической и кросс-культурной психологии. Психология межэтнической толерантности. – СПб.: Изд-во СПбУ, 2005. – 281 с.

148. Почебут Л. Г. Психология социальных общностей. Толпа, социум, этнос. – СПб.: Изд-во СПбУ, 2002. – 176 с.

149. Почебут Л. Г. Социальная психология толпы. – СПб.: Речь, 2004. – 240 с.

150. Почебут Л. Г. Социальные общности. Психология толпы, социума, этноса. – СПб.: Изд-во СПбУ, 2005. – 284 с.

151. Почебут Л. Г. Этнические диспозиции // Введение в этническую психологию /Под ред. Ю. П. Платонова. – СПб.: Изд-во СПбУ, 1995. – С. 101—110.

152. Почебут Л. Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология. – СПб.: Речь, 2002. – 297 с.

153. Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. – М.: Педагогика, 1979. – 240 с.

154. Риэрдон Б. Э. Толерантность – дорога к миру. – М.: «Бонфи». 2001. – 304 с.

155. Робер М.-А., Тильман Ф. Психология индивида и группы. – М.: Прогресс, 1988. – 256 с.

156. Розенберг М. / О теории М. Розенберга // <http://socarchive.narod.ru/infochan/nikkolom/books/book1/33.htm>. 14.10.2006.

157. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация: Уроки социальной психологии. – М.: Аспект Пресс, 1999. – 430 с.

158. Роулз Д. Теория справедливости. – Новосибирск: Изд-во Новосибирского ун-та, 1995. – 536 с.

159. Рощин С. К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. – 1990, Т. 11. № 5. – С. 3—17.

160. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика. – СПб.: Питер, 1998. – 384 с.

161. Савельева И. М., Полетаев А. В. Социальные представления о прошлом или знают ли американцы историю. – М.: Новое литературное обозрение, 2008. – 456 с.

162. Свенцицкий А. Л. История формирования научного социально-психологического знания // Социальная психология в трудах отечественных психологов. – СПб.: 2000. – С. 20—40.

163. Свенцицкий А. Л. Социальная психология. – М.: Проспект, 2003. – 512 с.

164. Сигеле С. Преступная толпа. Опыт коллективной психологии // Преступная толпа. – М.: Изд-во КСП+, 1998. – С. 13—119.

165. Сидоренко Е. В. Психодраматический и недирективный подходы в групповой работе с людьми. – СПб.: Изд-во СПбУ, 1992. – 72 с.

166. Сикевич З. В. Социология и психология национальных отношений. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 1999. – 204 с.

167. Сикевич З. В., Крокинская О. К, Поссель Ю. А. Социальное бессознательное. – М.; СПб.: Питер, 2005. – 268 с.

168. Скрипкина Т. П. Психология доверия. – М.: Академия, 2000. – 264 с.

169. Солдатова Г. У. Психология межэтнической напряженности. – М.: Смысл, 1998. – 389 с.

170. Солдатова Г. У., Шайгерова Л. А., Шарова О. Д. Тренинг: учимся толерантности // На пути к толерантному сознанию / Под ред. А. Г. Асмолова. – М.: Смысл, 2000. – С. 177—239.

171. *Соловьев Э.* Прошлое толкует нас. – М.: Политиздат, 1991. – 432 с.
172. *Сорокин П.* Человек. Цивилизация. Общество. – М.: Политиздат, 1992. – 540 с.
173. Социальная психология / Под ред. Е. С. Кузьмина, В. Е. Семенова. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1979. – 286 с.
174. Социальная психология / Под ред. С. Московичи. – М.: Питер, 2007. – 591 с.
175. Социальная психология в трудах отечественных психологов. – СПб.: Питер, 2000.-512 с.
176. *Стефаненко Т. Г.* Этнопсихология. – М.: Аспект-Пресс, 2003. – 368 с.
177. *Стюарт Я., Джойнс В.* Современный транзактный анализ. – СПб.: Социально-психологический центр, 1996. – 332 с.
178. *Сушков И. Р.* Психология взаимоотношений. – М.: Ин-т психологии РАН, 1999. – 448 с.
179. *Сушков И. Р.* Социально-психологическая теория Джона Тернера // Психологический журнал. – 1993. Т. 14. № 3. – С. 115—126.
180. *Тайлор Э. Б.* Первобытная культура. – М.: Политиздат, 1989. – 573 с.
181. *Тард Г.* Мнение и толпа // Психология толп. – М.: Изд-во КСП+, 1998. – С. 257—408.
182. *Татарко А. Н., Козлова М. А.* Сравнительный анализ структуры ценностей и характеристик этнической идентичности в традиционных и современных культурах // Психологический журнал. – 2006. Т. 27, № 4. – С. 67—76.
183. *Тернер Дж.* Социальное влияние. – М.; СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
184. *Тихомандрицкая О. А.* Социальные изменения и изменение социальных установок // Социальная психология в современном мире / Под ред. Г. М. Андреевой, А. И. Донцова. – М.: Аспект-Пресс, 2002. – С. 162—182.
185. *Трусов В. П.* Теория когнитивного диссонанса. —Л.: Изд-во ЛГУ, 1980. – 170 с.
186. *Тэшфел А.* Эксперименты в вакууме // Современная зарубежная социальная психология. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – С. 229—243.

187. Уайт Е., Браун Д. Первые люди. – М.: Мир, 1978. – 156 с.
188. Уманский Л. И. Психология организаторской деятельности школьников. – М.: Просвещение, 1980. – 160 с.
189. Усланер Э. М. Социальный капитал и Сеть // Интернет в общественной жизни. – М.:Идея-Пресс, 2006. – 132 с.
190. Фарр Р. М. Социальные представления // Социальная психология / Под ред. С. Московичи. – М.; СПб.: Питер, 2007. – С. 395—405.
191. Фаст Дж. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. – М.: Вече, Персей, АСТ, 1995. – 432 с.
192. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. – СПб.: Ювента, 1999. – 318 с.
193. Фидлер К. Переработка социальной информации для суждений и решений // Перспективы социальной психологии. – М.: Эксмо, 2001. – С. 156—187.
194. Франкл В. Основы логотерапии. Психотерапия и религия. – СПб.: Речь, 2000. – 286 с.
195. Франсела Ф., Баннистер Д. Новый метод исследования личности. – М.: Прогресс, 1987. – 236 с.
196. Фрейд З. Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Психология масс. – Самара: Издательский дом «Бахрах», 1998. – С. 131—195.
197. Фреска Э., Кюльсар С. Социальные связи в модуляции физиологии ритуального транса//Личность, культура, этнос. – М.: Смысл, 2001. – С. 501—523.
198. Фромм Э. Бегство от свободы. Человек для себя. – Минск: Попурри, 2000. – 672 с.
199. Харрис Т. Я – о'кей, ты – о'кей. – М.: Академический проект, 2004. – 368 с.
200. Хейзинга Й. Осень средневековья // Соч.: В 3 т. Т. 1. – М., 1995. – 413 с.
201. Холл К. С, Линдсей Г. Теории личности. – М.: КСП+, 1997. – 720 с.
202. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 1999. – 272 с.
203. Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Агрессия. Лидерство. Альтруизм. Конфликт. Группы. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2002. – 256 с.

204. Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! – СПб.: Прайм-Еврознак; Издательский дом «Нева»; М.: Олма-пресс, 2002. – 256 с.
205. Чуковский К. От двух до пяти: Соч.: В 2 т. 1. – М.: Детская литература, 1990. – 415 с.
206. Шангина Л. Два поколения под ковром // Зеркало недели. – 2003. – № 17 (442), 8-16 мая; или <http://www.zerkalo-nedeli.com/ie/print/38478>.
207. Шангина Л. Народ золотой середины? Эскиз социально-психологического автопортрета // Зеркало недели. 2000. 4 марта, № 9.
208. Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов н/Д: Феникс, 1998. – 536 с.
209. Шихирев П. Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 1. – С. 17—31.
210. Шихирев П. Н. Современная социальная психология. – М.: Ин-т психологии РАН, 1999. – 447 с.
211. Шмелев А. Г. Психодиагностика личностных черт. – СПб.: Речь, 2002. – 480 с.
212. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. – Минск: Полифакт, 1994. – 128 с.
213. Шпенглер О. Закат Европы. – М.: Искусство, 1991. – 298 с.
214. Эразм Роттердамский. Похвала глупости. – М.: Детская литература, 1983. – 284 с.
215. Эриксон Э. Детство и общество. – СПб.: Речь, 2000. – 416 с.
216. Юнг К. Г. Архетип и символ. – М.: Ренессанс, 1991. – 286 с.
217. Юнг К. Г. Современность и будущее. Минск: Университетское изд-во, 1992. – 60 с.
218. Ядов В. А. Социальный тип личности // Коммунист. – 1988. № 10. – С. 96—104.
219. Ясперс К. Смысл и назначение истории. – М.: Политиздат, 1991. – 527 с.
220. Allport G. W. Attitudes // The Handbook of Social Psychology / Ed. by C. M. Murchison. Worcester, 1935. – 514 p.
221. Allport G. W. The nature of prejudice. – New-York: Addison-Wesley 1954. – 328 p.

222. *Alport G. W., Postman L.* The psychology of rumor. – New York: Holt, Rinehart, & Winston, 1947. – 546 p.
223. Arvot, moraalit ja yhteiskunta. – Helsinki: Gaudeamus, 2005. – 439 s.
224. *Asch S.* Studies of independence and conformity. A minority of one against unanimous majority // Psychological monographs, 1956, V. 70. – P. 12—68.
225. *Attali J.* Au propre et au figure. – Paris: Editions Fayard, 1998. – 328 p.
226. *Bales B.* Small Group. New York, 1962. – 350 p.
227. *Berry J. W.* et al. (eds). Handbook of cross-cultural psychology (3 volumes). – Boston: Allyn & Bacon, 1997. – 688 p.
228. *Bormann E. G.* Small group communication: Theory and practice (ed.). – New York, 1990.-314 p.
229. *Castren A-M.* Perhe ja työ Helsingissä ja Pietarissa. Elämänpäivät ja yhteiskunta opettajien sosiaalisissa verkostoissa. – Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura, 2001.-211 s.
230. *Coleman S.* Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology 94 (Supplement). – 1988. – P. 95—120.
231. *Hautamäki A.* Suomalaisnuorten sosiomoraaliset minakuvat «hyveen jälkeisenä» aikana: alkaako sosiaalisen kameleontin aika? // Arvot, moraalit ja yhteiskunta. – Helsinki, 2005. – S. 167—196.
232. *Helkama K.* Johdatus sosiaali-psykologiaan / K. Helkama, R. Myllyniemi, K. Liebkind. – Helsinki: Edita, 2003. – 432 s.
233. *Himberg L., Jauhiainen R.* Suhteet, minä, me ja muut. – Helsinki, WSOY, 1998. -209 p.
234. *Romans G. C.* The Human Group. – New York, 1950. – 450 p.
235. *Jacobs H.* How big was the crowd? And a formula for estimates. – Univ. of California, 1967.-212 p.
236. *Janis I. L.* Group identification under conditions of external danger // Brit. J. Med. Psychology. 1963. V. 36. – P. 227—228.
237. *Kajanova J.* Sosiaalisen pääoman merkitys. Social capital. Kuopio: 1999. – 42 s. / Snellman-instituutti. B-sarja. 112 s.
238. *Kauppinen T.* Ihmissosiaali onnistuu. – Helsinki: Otava, 1997. – 128 s.
239. *Martin E. D.* The behavior of crowds. – New York, 1920. – 118 p.

240. *McLuhan M.* War and Peace in Global Village. – Toronto. New York, 1968. – 340 p.

241. *Nicholson P.* Toleration as a Moral Ideal // Aspects of Toleration / Ed. by J. Norton, S. Mendus. – London; New York, 1985. – P. 13—45.

242. *Puohiniemi M.* Arvot, asenteet ja ajankuva. Opaskirja suomalaisen arkielämän tulkintaan. – Vantaa: Limor kustannus, 2002. – 373 s.

243. *Puohiniemi M.* Tasmaelämän ja uusyhteisöllisyyden aika. – Vantaa: Limor kustannus, 2006. – 339 s.

244. *Rosenberg M.* Society and the adolescent self-image. – N-Y Princeton University Press, 1965. – 326 p.

245. *Salo-Lee L., Malberg R., Halinoja R.* Me ja Muut. Kulttuurienvälinen viestinta. – Jyväskylä, 1998. – 160 s.

246. *Selznick F.* Leadership in Administration. – New York, 1957. – 276 p.

247. *Shaw M. E.* Group dynamics: The psychology of small group behavior (ed.). – New York, 1981.-254 p.

248. *Tajfel H.* Human groups and social categories // Studies in social psychology. – Cambridge, 1981. – P. 12—48.

249. *Tajfel H., Turner J.* An integrative theory of intergroup conflict // The Social psychology of intergroup conflict / Eds. W. G. Austin, S. Worchel. – Monterey, 1978.-P. 1—43.

250. *Wilson G. L.* Groups in context: Leadership and participation in small groups (eds.). – Boston, 1996. – 148 p.

Примечания

1

Для сравнения: объем мозга новорожденного шимпанзе составляет 65 % от мозга взрослой обезьяны, у австралопитека, непосредственного предшественника человека, мозг был развит на 40—50 %, у неандертальца – на 30 %, у ребенка современного человека – всего на 25 % от объема мозга взрослого. Это значит, что мозг начинает интенсивно расти уже после рождения (Уайт, с.125).

2

С помощью словаря Вебстера Эриксон формулирует доверие как «гарантированную уверенность в честности (integrity) другого, то есть как твердую уверенность в последней из наших ценностей» (Эриксон, с.258)

3

История жизни Элен Келлер с дополнением из писем ее воспитательницы мисс Саливан. – М., 1905. – С. 17—20.

4

Дактилография, письмо пальцем на любой удобной для письма поверхности. Вспомогательное средство общения с глухим или слепоглухим (слова пишутся на его ладони пальцем).

5

Магун В., Руднев М. Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. 2008. Т. 93. № 1. С. 33—58.

6

Во Франции начало распространения идей психоанализа было связано с богатой и влиятельной пациенткой и другом Фрейда принцессой Мари Бонапарт. Она перевела на французский и издала несколько его книг, в 1926 г. основала Парижское психоаналитическое общество и через год начала издавать журнал, способствовавший популяризации идей психоанализа. Именно Мари Бонапарт сумела организовать отъезд Фрейда из Вены после прихода фашистов. Оставшиеся в Австрии родственники Фрейда погибли в концлагерях.

7

Последнее замечание особенно применимо к нашему обществу. Из телефонного разговора: «Мама говорит, что ее нет дома». Это стало

нарицательной фразой для обозначения явного противоречия в воспитании: требование быть честным, с одной стороны, и повседневный обман – с другой.

8

Пригожий А. И. Методы развития организаций. – М: МЦФЭР, 2003, 863 с.