

Учреждение образования
«Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка»
Факультет дошкольного образования
Кафедра общей и детской психологии

рег. № УМ 31-01-№ 52-2014 29.08.2014

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
общей и детской психологии
О.В. Леганькова
19.03 2014 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета
дошкольного образования
А.Н. Касперович
19.03 2014 г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

для специальности

1-01 01 02-06 Дошкольное образование. Практическая психология

Составители: канд. психол. наук Т.А. Исакова;
канд. психол. наук, доцент О.В. Леганькова.

Рассмотрено и утверждено
на заседании Совета БГПУ 26.06 2014 г. протокол № 9

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящий учебно-методический комплекс (УМК) предназначен для студентов, обучающихся по специальности 1 – 01 01 02 – 06 Дошкольное образование. Практическая психология. Он включает в себя следующие разделы: теоретический, практический, контроля знаний, вспомогательный.

УМК составлен в соответствии с содержанием базовой программы дисциплины «Социальная психология». Дисциплина «Социальная психология» является одной из основных учебных дисциплин психолого-педагогического цикла, составляющих основу профессиональной подготовки специалиста данного профиля высшей квалификации. Методические материалы разработаны в соответствии с содержанием базовой программы и дают возможность студентам получить самостоятельные знания о предмете и задачах социальной психологии, феноменах и закономерностях социального поведения личности, психологических особенностях различных социальных групп.

В УМК предоставлен материал для организации самостоятельной работы студентов, он включает информационный материал по основным вопросам программы, блоки вопросов для самоконтроля, вопросы и задания для семинарских и практических занятий для студентов дневной и заочной форм получения образования.

При разработке УМК учтены данные современных научных исследований в области социальной психологии, проведенные отечественными и зарубежными исследователями. В основу комплекса положены принципы научности, системности, личностно-ориентированного подхода, практической направленности обучения.

Данное УМК разработано с учетом специальности студентов. Будущим педагогам-психологам системы дошкольного образования необходимо быть профессионально компетентными в вопросах особенностей социального поведения личности в группе, социально-психологического воздействия на личность воспитанника, и, таким образом, формирования у него основ про-социального поведения. Изучение дисциплины позволяет будущим специалистам грамотно использовать методы социально-психологического исследования; осуществлять социально-психологический анализ жизненных ситуаций и проблем в практической деятельности.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

РАЗДЕЛ 1 ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

Тема 1

Место социальной психологии в системе научного знания

План

1. Предмет и задачи социальной психологии. Современное понимание предмета социальной психологии.
2. Связь социальной психологии с другими разделами психологического знания.
3. Социальная психология и ее значение для профессиональной деятельности педагога.

Литература

1. Андреева Г.М., Яноушек Я. Взаимосвязь общения и деятельности // Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1985.
2. Бueva Л.П. Социальная среда и сознание личности. М., 1967.
3. Волков И.П. О социометрической методике в социально-психологических исследованиях. Л., 1970.
4. Коломинский Я.Л. Проблемы личных взаимоотношений в детском коллективе. Минск, 1979.
5. Кон И.С. Социология личности. М., 1967.
6. Кузьмин Е.С. Основы социальной психологии. Л., ЛГУ, 1967.
7. Леонтьев А.А. Психология общения. Тарту, 1973.
8. Леонтьев А.А. Общение как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.
9. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. М., 1972.
10. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.
11. Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии // Ломов Б.Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976.
12. Методологические проблемы социальной психологии. 1975.
13. Морено Дж.Л. Социометрия. Экспериментальный метод и наука об обществе. М., 1958.
14. Платонов К.К. О системе психологии. М., 1974.
15. Харащ А.У. К определению задач и методов социальной психологии в свете принципа деятельности // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1977.

1. Предмет социальной психологии. Современное понимание предмета социальной психологии.

Социальная психология – это отрасль психологической науки, которая изучает закономерности, факты и механизмы поведения, общения и деятельности личностей, обусловленные их включенностью в социальные общности, а также психологические особенности этих общностей. Социальная психология как самостоятельная отрасль научного знания начала формироваться в конце 19 века, когда стали анализировать психологические феномены больших социальных групп и особенности психических процессов и поведения человека в зависимости от влияния окружающих людей.

Хотя само понятие стало широко употребляться только после 1908 года в связи с появлением работ У. Мак-Дугалла и Э. Росса. Эти авторы впервые вынесли термин «социальная психология» в название своих работ.

Социальная психология изучает:

- Личность в группе, социуме, обществе (специфика психических процессов в связи с системой социальных взаимодействий).
- Социальные группы в обществе (интегральные характеристики, типологии, психологические характеристики, проблемы внутригрупповой динамики, внутригрупповых отношений социальных групп).
- Социальную психику или массовидные явления психики (психология классов, социальных слоев, массовых настроений, стереотипов, установок; общественное мнение и психологический климат, массовые действия и групповые эмоциональные состояния; социально-психологический аспект традиций, обычаев, моды, морали, нравов).
- Социальная психология изучает закономерности поведения, деятельности и общения людей, обусловленные их включением в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

Структура социальной психологии:

- социальная психология личности;
- социальная психология познания, общения, взаимовлияния людей;
- социальная психология групп.

Задачи социально-психологической теории:

1. Теоретическое осмысление места и роли человека в изменяющемся мире; выявление социально-психологических характеристик личности, наиболее распространенных ее типов в современных условиях в целях разработки приемлемой ее модели.
2. Исследование всего многообразия отношений и общения, в том числе их деформации в связи с утверждением в нашем социуме новой системы ценностей и изменениями в формах собственности.
3. Выработка социально-психологического взгляда на природу государства, политики, экономики и общества на основе объективного анализа социальных институтов и общностей, их реального значения для личности.

4. Разработка теорий социальных конфликтов (политических, межгосударственных, этнических, криминальных и пр).

5. Выработка теоретических основ социально-политических диагностики, консультирования и оказания помощи (психогигиена, социальная реабилитация, психологическое просвещение, ролевые игры).

2. Связь социальной психологии с другими разделами психологического знания.

Социальная психология связана со многими науками: с общей психологией, с возрастной и педагогической психологией. Наиболее близкими являются социология и общая психология. Социальная психология изучает такие психологические образования, как социальные потребности и интересы, самосознание и сознание, общественное мнение, умонастроения, внушение, подражание и т.д. Эти образования находятся на границе социологии и общей психологии. Социологов интересует природа и характер общественных, групповых и индивидуальных интересов, норм и ценностей. А социальных психологов - конкретные механизмы формирования таких норм и ценностей с учетом микро- и макросреды, в которой живет человек.

3. Социальная психология и ее значение для педагога

К социально-психологическим закономерностям, знание которых педагогом имеет практическое значение для его успешной деятельности относятся:

- законы взаимоотношений в группе (симпатии и антипатии, взаимное влияние в ходе общения и совместной деятельности, система предрасположенности к сотрудничеству с тем или иным членом группы. Мотивация межличностных выборов и т.д.),
- закон кофформности (податливость человека реальному или воображаемому давлению мнения группы, сознательное или неосознанное приспособление к групповым нормам) и противоположный ему закон нонконформности (нонкорформизм – качество личности, проявляющееся как стремление во что бы то ни стало поступать вопреки позиции большинства, любой ценой утверждать противоположную точку зрения),
- закон деятельностного опосредствования межличностных отношений в группе как системообразующий признак развитой группы – коллектива (группа сплачивается и достигает в своем развитии уровня коллектива благодаря содержанию, целям и ценностям совместной деятельности).

Социальная психология дает педагогу необходимые знания для эффективного общения с группами учащихся. Знание СП способствуют эффективной организации коллективного процесса обучения и воспитания, а собственные взаимоотношения с группой учащихся строить таким образом, чтобы они позволяли достичь максимального взаимопонимания с ними. Знание

социально-психологических закономерностей поможет педагогу успешно решать ряд острых современных проблем воспитания детей, в частности, умело сочетать принцип индивидуального подхода к каждому воспитаннику.

В общем и целом СП в состоянии дать педагогу научную ориентировку в разрешении различных ситуаций.

- Как быть в острых конфликтных ситуациях с группой?
- Как влиять на группу в целом?
- Следует ли расчленить группу и по какому принципу?
- Всегда ли воздействовать непосредственно самому учителю или через актив, друзей, родителей, директора?

Таким образом можно сделать следующие выводы:

- знание СП необходимо педагогу прежде всего для организации игровой и учебной деятельности детей как совместного социального взаимодействия, т.к. ребенок учится и воспитывается благодаря активной вовлеченности в социальную деятельность;
- совместная продуктивная учебная деятельность, организуемая педагогом быстрее сплачивает группу, превращая его в воспитывающую социальную среду, когда само обучение становится «воспитывающим обучением»;
- дружный, активно действующий коллектив группы возможен при условии, если педагог пользуется авторитетом, любим и уважаем своими воспитанниками за профессиональные и человеческие качества;
- коллектив группы – это социальная среда, развивающая, обучающая, воспитывающая и защищающая ребенка.

Тема 2

История формирования социально-психологических идей

План

1. Характеристика основных периодов формирования предмета социальной психологии:
 - а) выделение описательной социальной психологии из философии, социологии общей психологии в самостоятельную область знания,
 - б) оформление социальной психологии как науки (20-е годы XX в.),
2. Поиски «новой парадигмы» для социальной психологии XXI века.

1. Характеристика основных периодов формирования предмета социальной психологии.

- а) выделение описательной социальной психологии из философии, социологии

Первый этап – становление социальной психологии как науки – охватывает период с середины 19 века по 1908 год. Определяются предмет изуче-

ния и основные проблемы. Издаются первые фундаментальные работы по основным вопросам социальной психологии. На этом этапе решение и теоретический анализ социально-психологических проблем привлекают внимание специалистов различного профиля: психологов, социологов, философов, литературоведов, этнографов и т.д. Большинство вышеперечисленных работ по социальной психологии было издано в первый период развития данной науки.

Платон (V-IV вв. до н. э.): Источник познания – мир идей. Почему люди исполняют определенные социальные роли? Считал, что есть физиологическая обусловленность поведения. В зависимости от доминирования той или иной основной части тела: живот – ремесленник, земледелец; сердце – воин, полководец; голова – философ, правитель.

Аристотель (IV-III вв. до н. э.): Считал, что человека формируют окружающие люди. Впервые сказал, что человек – общественное животное.

Часть философов считала, что человек изначально добр, другие – что он изначально испорчен (до XVII–XIX в.). Пессимисты:

Н. Макиавелли (XV–XVI вв.): Источник социального поведения – стремление к власти. Цель оправдывает средства.

Т. Гоббс (XVII в.): Человек изначально агрессивен. Необходимо сдерживать его поведение с помощью «Левиафана» – многоглазого морского чудовища по легенде. В реальной жизни его роль играет государство. Оно должно держать людей в узде, всех против всех.

И. Бентам. Человек стремиться к минимизации страданий и увеличению удовольствий. Главное – стремление к получению удовольствий. «Философия утилитаризма».

А. Смит. Придумал рыночную экономику. Главное – экономический интерес, стремление к выгоде. Экономическое равенство производителя и потребителя.

Оптимисты:

Ж-Ж. Руссо: Главное – возврат к естественному человеку.

Дж. Локк: Теория чистой доски.

И. Кант: Отличие человека от животного – у человека есть чувство долга – категорический императив.

О. Конт. «Истинный отец социальной психологии» (Олпорт). Автор труда «Основы позитивной философии», «Основы позитивной политики». Пытался дать определение позитивной морали. Человек – объект и субъект социальных отношений. Дал науке методологию исследования – позитивизм. Придумал социологию.

Ч. Дарвин. Некоторые элементы социального поведения человека имеют природную основу (сравнивал эмоции человека и животных).

Ч. Спенсер. Естественный отбор нужен и в социальном мире.

Г. Лебон. Главное – внушение.

Г. Тард. Главное – подражание.

У. Джеймс. Главное – привычка.

1860 г. – некоторые считают годом основания социальной психологии. Философы-лингвисты Лацарус и Штейнталь выпустили в Берлине журнал «Вопросы психологии народов и языкознание», где заявили, что наряду с душой индивида есть душа народная и ее тоже нужно изучать. Журнал выходит до 1890. Исходил из идеи Гегеля об абсолютном духе, закономерности в развитии исторического процесса.

В. Вундт. 1900 г. Выпускал каждые 2 года новый том «Психологии народов» до 1920 года.

1897 г. – проведен первый социально-психологический эксперимент. Н. Трипплет. Наматывание лески на катушку. Сравнил показатели работы в одиночестве и работы-соревнования. Второе - быстрее.

б) оформление социальной психологии как науки (20-е годы XX в.)

Второй этап продолжается до середины 40-х годов 20 века и характеризуется появлением научных социально-психологических школ, ориентированных как на разработку фундаментальной теории, так и на прикладные аспекты исследования. Одним из наиболее влиятельных социальных психологов этого периода является К. Левин, создатель теории групповой динамики. Он исследовал проблемы социальных факторов воли как целенаправленного поведения; социальной психологии малых групп, лидерства, личности в группе и т.д. Кроме того, было проведено большое количество экспериментальных работ и одновременно разрабатывались фундаментальные теории, которые не потеряли своей актуальности в наше время.

1908 г. – Вышло два учебника по социальной психологии: «Социальная психология» Э. Росс и «Введение в социальную психологию» У. Мак Дугал. В 1924 г. – Ф. Олпорт выпустил третий учебник.

1918 – 1920 гг. – У. Томас и Ф. Знанецкий «Польский крестьянин в Европе и Америке» в 5-ти томах. Широко использовали метод анализа документов.

1924 г. – Несколько ученых занялись влиянием групп или людей на деятельность человека (В. Мёде, В.М. Бехтерев, Ф. Олпорт, М. де-Ланге). Интеллектуальным трудом лучше заниматься в одиночку, а физическим в группе.

1921 г. В США вышел первый социально-психологический журнал «Журнал клинической и социальной психологии». В России нечто подобное появилось лишь в 2001 году.

1925 г. Появилась первая шкала для измерения социальных отношений Э. Богардуса. Шкала социальной дистанции (максимальная приемлемость между американцами и англичанами, минимальная – между американцами и китайцами; чем меньше знаешь, тем хуже относишься и боишься). Это было первым измерительным инструментом и первой шкалой в социальной психологии.

1926 г. Шкала (Л. Тернстоун) равных интервалов для измерения социальных установок.

20-е годы – Хоторн – первые эксперименты.

1924 г. Социальные эксперименты в полевых условиях (влияние физических факторов на рабочих). Но никаких определенных выводов не было сделано.

1927–1932 гг. Э. Мейо продолжил эксперименты. На группе из пяти женщин производил манипуляции с освещенностью, интервалами работы и пр. И при увеличении и при уменьшении освещенности производительность труда повысилась. В контрольной группе она так же стала больше. Был сделан вывод, что на производительность влияют не только факторы внешней физической среды, но и социальные, влияние которых даже более важно. Почему? 1) Работать им приходилось малыми группами, возникали неофициальные отношения, появлялась взаимопомощь. Старательность увеличилась. 2) Профессор-психолог ежедневно посещал их, работой руководили симпатичные психологи в белых халатах, а не злые мастера. 3) Руководство предприятия позволило работницам самим регламентировать свой рабочий день. 4) Работницы почувствовали к себе больше доверия, на них обратили внимание, что привело к росту самооценки.

1925 г. Дж. Морено (США) разработал социометрию. Изучал отношения в малых группах. Использовал психодраму и социодраму, где индивид изображал себя в разных ролях в малой группе. Он считал, что это помогает человеку осознать свои внутриличностные конфликты.

1936 г. Курт Левин создает общество психологического исследования социальных проблем.

1938 г. Первые эксперименты К. Левина по изучению социальной атмосферы в различных группах. Изучение лидерства.

1946 г. Двухтомник под редакцией Страуффера «Американский солдат».

Подходы

1. *Социально-культурный подход*. Оформился в работах Э. Росса. Рассматривалась важная роль влияния больших социальных культур на становление человека.

2. *Эволюционный*. 1908 г. Мак Дугал – основы социального поведения людей в инстинктах. Естественные природные факторы помогли адаптации.

3. *Теория социального научения*. Бихевиористы, начало XX века. Все дело в том, говорили они, чему нас научили в детстве.

Феноменологический. Социальное поведение зависит от субъективной индивидуальной интерпретации социальной ситуации. *Социально-конструктивистский подход* выделяется в его рамках. Большой акцент на том, что каждый человек активно конструирует для себя социальную сферу.

Социально-когнитивный. Акцент на процессах познания.

Социальная психология в России была сильно связана с марксизмом.

Н.К. Михайловский – идеолог народничества. Герой (лидер) – порождение толпы, один из представителей народной массы.

Г.В. Плеханов – первый русский марксист. Пытался определить термин «общественная психология», общественное сознание, найти ее место в системе наук.

После 1917 г. – формирование марксистской социальной психологии. Психологи Корминов, Басов, Блонский, Войталовский, Рейснер.

1921 г. В.М. Бехтерев «Коллективная рефлексология». Попытался определить понятие «коллектив», который понимал расширительным образом. Сочетательный рефлекс (рефлекс групп).

Челпанов – директор первого российского института психологии в Москве. Разделил психологию на: 1) экспериментальная, психология обще; 2) социальная психология, которая может быть и марксистской.

1934 г. Статья о том, что социальная психология не нужна, т.к. вся психология – социальная. После этого социальная психология развивалась в русле детской, педагогической психологии, психологии труда и пр.

А.С. Макаренко – руководитель нескольких колоний для беспризорников. Потребность личности – правильно понятые потребности коллектива. Ода коллективу.

1959 г. XX съезд партии. Б.Г. Ананьев – рецензия в журнале «Вопросы психологии» на работу С.Л. Рубинштейна «Бытие и сознание», где критиковал взгляд Рубинштейна на социальную психологию. С.Л. Рубинштейн считал, что социальная психология – это только психологизированная история, т.е. ее нет.

1960 г. А.Г. Ковалев «О предмете социальной психологии» в «Вестнике ЛГУ».

Парыгин обосновал необходимость развития социальной психологии.

1962 г. Первая лаборатория социальной психологии во главе с Е.С. Кузьминым.

1965 г. Б.Д. Парыгин «Социальная психология, как наука» – первая монография по социальной психологии.

1965 г. Лаборатория вошла в НИИ Комплексных Социальных Исследований.

1966 г. Первая специализация по социальной психологии.

1967 г. Е.С. Кузьмин «Основы социальной психологии» – на половину – данные эмпирических исследований.

1968 г. Основание кафедры социальной психологии.

1978 г. Первая лаборатория социальной психологии в Москве, возглавила Г.М. Андреева.

Третий этап в развитии социальной психологии начинается с середины 40-х годов и продолжается до наших дней. В основном он связан с решением практических задач, работой на социальный заказ. Экспериментальная психология продолжает свое развитие, что же касается фундаментальных теоретических разработок, то они отступают на второй план. Социальная психология обретает широкую популярность, вводится в общеобразовательные вузовские программы и является одним из обязательных предметов изучения для специалистов различных профилей. Кроме того, на данном этапе

разрабатываются так называемые малые теории, имеющие конкретное прикладное значение: социально-психологические особенности руководства детской группой, психология бизнеса, рекламы, формирования общественного времени и др.

Вклад ведущих психологических школ в разработку проблем социальной психологии.

Функционализм. Представители функционализма (Д.Дьюи, Д.Энджелл, Г.Кэрр и др.) изучали людей и социальные группы с точки зрения их социальной адаптации – приспособления к сложным условиям жизни. Представители функциональной психологии фиксировали внимание не на внутренних психических процессах человека, а на их функциях, в частности социальных, которые имели значение как при межличностном, так и при межгрупповом взаимодействии в условиях конкретной социальной системы. Они ввели новые методы исследования личности и групп – тесты, опросники, интервью, которые будут весьма широко применяться в более позднее время. Кроме того, именно функционализм дал толчок развитию таких актуальных направлений психологических исследований, как развитие ребенка и взрослого человека, психология индивидуальных различий, психология бизнеса, рекламы.

Бихевиоризм, позднее необихевиоризм, - поведенческая психология, изучающая проблемы закономерностей поведения человека и животного (М.В.Павлов, В.М. Бехтерев, Д.Уотсон, Э.Толмен, Б.Скиннер). Одной из центральных социально-психологических проблем стала проблема научения, т.е. приобретения индивидуального опыта посредством проб и ошибок. Было выделено четыре основных закона научения: закон эффекта, закон упражнения, закон готовности и закон ассоциативного сдвига.

- Закон эффекта – из всех реакций на одну и ту же ситуацию закрепляется и становится доминирующей только та, которая сопровождается положительными эмоциями от стимулирования, награды или другого позитивного подкрепления окружающих.

- Закон упражнения – реакция на ситуацию закрепляется пропорционально частоте, силе и деятельности повторения. Данный закон лежит в основе формирования социальных привычек человека, любых процессов обучения, а также при установлении и стабилизации социальных шаблонов поведения на индивидуальном и групповом уровне.

- Закон готовности – определяет возможности человека посредством упражнений улучшать готовность организма к соответствующим реакциям, к проведению соответствующих нервных импульсов (адаптация на психофизиологическом уровне).

- Закон ассоциативного сдвига – если при одновременном действии двух раздражителей один из них вызывает положительную (отрицательную) реакцию, то и другой (до этого относительно нейтральный) раздражитель приобретает способность вызывать ту же реакцию.

Психоанализ. Можно выделить две социально-психологические проблемы психоаналитического направления: проблема конфликта человека и общества, проявляющаяся в столкновении влечений человека с социальными запретами; проблема источников социальной активности личности. В психоанализе основным источником активности выступает стремление человека к редукции напряжения, т.е. стремление снять внутренне напряжение за счет удовлетворения первичных, биологических потребностей.

Гуманистическая психология (Г.Оллпорт, А.Маслоу, К.Роджерс и др.) исследовала человека как полноценно развивающуюся личность, которая стремится реализовать свои потенциальные возможности и достигнуть самоактуализации, личностного роста. В каждом нормальном человеке заложена тенденция выразить себя, реализовать свои способности, создать что-то неповторимое, в чем, как в зеркале, отразились бы и специфические особенности данного человека.

Когнитивизм (Ж.Пиаже, Дж.Брунер, У.Найсер, Р.Аткинсон) - стремление объяснить социальное поведение человека при помощи описания преимущественно познавательных процессов. Образы, понятия, идеи, менталитет и подобные явления играют существенную роль в социальном поведении человека, так как на основании подобных феноменов происходит процесс принятия решений. Ведущей социально-психологической проблемой когнитивизма является проблема принятия решений человеком.

Интеракционизм (Мид, Шибутани) позднее символический интеракционизм, исследовал проблемы социального аспекта взаимодействия между людьми в процессе деятельности и общения. Одна из основных идей интеракционизма заключается в том, что личность всегда социальна и не может формироваться вне общества. Особое значение придавалось коммуникации как обмену символами и выработке единых значений и смыслов.

В социальной психологии к единице анализа относят различные явления. Одни ученые считают, что это совместная деятельность, другие – общение, третьи – личность и т.п. Универсальным понятием считается «взаимодействие», в результате которого и образуются социально-психологические явления. По существу, они есть эффекты взаимодействия. И именно они выступают в качестве универсального понятия социальной психологии, единицы ее анализа.

3. Поиски «новой парадигмы» для социальной психологии XXI века.

Потребность в социально-психологической теории в последнее время возрастает в связи с переменами, происходящими в обществе, в сферах экономики, национальных отношениях, экологии и др. Все это сопровождается социально-психологическими изменениями:

- переоценкой ценностей;
- ломкой стереотипов;
- социальными стрессами;
- утратой смысла жизни;

- дегуманизацией отношений;
- сменой ролевого поведения, статуса;
- резкой дифференциацией общества;
- этнополитическими конфликтами.

Несущая черты экстремальности ситуация в обществе, непривычное содержание и динамика идущих в нем процессов, глобальные перемены в жизни людей оказывают всестороннее влияние на их психику. Коренной ломке подвергаются взаимоотношения в семье, мелочах и больших группах. Реальной стала проблема психического нездоровья общества. Происходит экспансия государства и общества, их различных институтов в область интимного, личного посредством средств массовой информации. Когнитивный диссонанс стал атрибутом многих слоев общества. Переход от социальных гарантий и программ в области трудовой занятости, образования, здравоохранения к личной ответственности сопровождается напряженностью. Далеко не каждый может адаптироваться к рыночным отношениям.

Все это выдвигает перед социально-психологической теорией совершенно новые задачи.

Тема 3

Методологические проблемы социально-психологического исследования

1. Специфика эмпирического исследования в социальной психологии.
2. Классификация методов в социальной психологии: методы исследования и методы воздействия.
3. Общие и специальные методы социальной психологии.
4. Нетрадиционные методы социально-психологической диагностики.
5. Контент-анализ.

1. *Специфика эмпирического исследования в социальной психологии.*

Социально-психологические исследования различаются по своим условиям. Они могут быть лабораторными (контролируемая ситуация) или полевыми (повседневные ситуации). Еще они различаются по методу – он может быть либо корреляционным (выявляющим, существует ли между двумя факторами естественная связь), или экспериментальным (манипулирование каким-либо фактором с целью выяснения, как он влияет на другой).

2. *Классификация методов в социальной психологии.*

Американская классификация:

1. Корреляционные методы.
2. Экспериментальные методы.
2. *Общие и специальные методы социальной психологии*

В отечественной психологии выделяются следующие четыре группы методов:

Организационные методы: сравнительный метод (сопоставление различных групп по возрастам, деятельности и т.д.); лонгитюдный метод (многократные обследования одних и тех же лиц на протяжении длительного времени); комплексный метод (в исследовании участвуют представители различных наук, при этом, как правило, один объект изучают разными средствами).

Эмпирические методы. Они включают в себя наблюдение и самонаблюдение, экспериментальные методы (лабораторный, естественный, констатирующий, формирующий); психодиагностические методы (тесты, анкеты, опросники, социометрия, интервью, беседа); анализ продуктов деятельности; биографические методы.

Методы обработки данных, включающие в себя: количественный (статистический) и качественный (дифференциация материала по группам, анализ) методы.

Методы коррекции: аутотренинг, групповой тренинг, способы психотерапевтического воздействия, обучение.

Наблюдение – наиболее распространенный метод, с помощью которого изучают психологические явления в различных условиях без вмешательства в их течение. Наблюдение бывает житейским и научным, включенным и невключенным. Житейское наблюдение ограничивается регистрацией фактов, носит случайный, неорганизованный характер, предполагает четкий план, фиксацию результатов в специальном дневнике. Включенное наблюдение предполагает участие исследователя в деятельности, которую он изучает.

Эксперимент – метод, предполагающий активное вмешательство исследователя в деятельность испытуемого с целью создания наилучших условий для изучения конкретных психологических явлений. Эксперимент может быть лабораторным, когда он протекает в специально организованных условиях, а действия испытуемого определяются инструкцией; естественным (А.Ф.Лазурский 1910), когда изучение осуществляется в естественных условиях; констатирующим – когда изучаются лишь необходимые психологические явления; формирующим – в процессе которого развиваются определенные качества испытуемых (В.В.Давыдов).

Тестирование (тест от англ. «проба» или «испытание» ввел в практику Дж. Кэттелом) – метод, во время применения которого испытуемые выполняют определенные действия по заданию исследователя. Нельзя ставить диагноз на основании одного теста и пользоваться невалидными и ненадежными тестами.

Опрос – метод, предполагающий ответы испытуемых на конкретные вопросы исследователя.

Социометрия – метод изучения межличностных отношений в коллективе. (Морено, Я.Л.Коломинский).

Беседа. Виды беседы:

1. «Введение в ситуацию эксперимента». Этот вид беседы характерен, прежде всего, для ситуации лабораторного исследования. Основной целью беседы является в этом случае установление контакта с испытуемым. Ее

проведение играет важную роль в создании мотивации для участия в эксперименте, помогает снять у испытуемого возможную напряженность, связанную с ситуацией исследования и предстоящим выполнением заданий. Необходимые инструкции также даются в ходе беседы, предваряющей эксперимент.

2. В структуре лабораторного исследования беседа является важным вспомогательным приемом, который может не только предшествовать, но и следовать за экспериментом, дополняя объективно регистрируемые данные субъективными впечатлениями испытуемого.

3. Экспериментальная беседа. Такая беседа служит, прежде всего, для проверки исследовательских гипотез и обычно имеет строго определенную тематику.

4. Диагностическое интервью. Основной целью ДИ является получение разнообразных данных о свойствах личности и особенностях психического развития, поэтому для такого интервью характерно органичное включение тестов.

5. Психотерапевтическая беседа. (клиническое интервью с целью оказания психологической помощи).

6. Стандартизированная и свободная беседа.

7. Управляемая и неуправляемая беседа.

Типы вопросов:

- Открытые вопросы – предоставляют респонденту самостоятельно выстроить свой ответ.
- Закрытые вопросы – содержат в себе формулировку ответа (или ее варианты).
- Прямые вопросы непосредственно направлены на выяснение исследуемого предмета. Открытые прямые вопросы используются, как правило, для получения фактической информации и при изучении простых установок и отношений.
- Косвенные вопросы используются для изучения эмоциональных реакций и отношений в тех случаях, когда существует опасность внушающего воздействия на ребенка при прямом опросе или когда можно прогнозировать возникновение защитных реакций и искаженных ответов при обсуждении тем, связанных с культурными нормами и табу.
- Проективные вопросы в еще большей мере маскируют преследуемую психологом цель.

3. Нетрадиционные методы социально-психологической диагностики

□ **Визуальная психодиагностика** – возможность изучения различных социально-психологических явлений (личности, групп и т.п.) на основе симптоматики – основного элемента визуальной социально-психологической диагностики.

- Изучение жизненного пути человека – восстановление жизненного пути на основе учета общения личности со значимыми другими, биография значимых отношений, участия в событийных группах.

- Моделирование – как способ прогнозирования вероятностного развития событий «Построение сценария». Как правило готовятся несколько сценариев, включая пессимистический и оптимистический варианты развития событий. Дается это на основе экспертных оценок.

- Маркетинговые исследования (изучение спроса, эффективности рекламы и т.п.).

- Кросс-культурные исследования – социально-психологическая диагностика этнических общностей.

- Ретроспективное изучение – изучение социально-психологических явлений в осложненных или экстремальных условиях, скажем, социальных конфликтах с применением оружия.

- Фокус-групп – неформализованное групповое интервью, сфокусированное на выяснение мнений, суждений членов группы по какой-либо узкой проблеме, интересующей заказчика.

4. Контент-анализ

Контент-анализ – специальный метод анализа документальной информации (от англ. «content analysis» - анализ содержания).

С формализованным наблюдением этот метод роднит следующее. Практический психолог выделяет единицы наблюдения в соответствии с поставленными перед ним задачами, а затем, наблюдая их в социальной действительности, фиксирует результаты в карточку наблюдения. Аналитик в соответствии со своими задачами выделяет определенный набор смысловых единиц, отыскивает их упоминание в текстах документов и фиксирует результаты в карточку контент-анализа. В этом плане многие методические требования к отбору единицы формализованного наблюдения, поиску эмпирических индикаторов этих единиц справедливы и для поиска смысловых единиц контент-анализа.

Принципиальное же различие заключается в том, что социально-психологические явления в контент-анализе диагностируются сквозь призму массива документальной информации, через текстовую реальность. Естественно, что документы в зависимости от их типа могут отражать эту действительность адекватно или весьма искаженно. В последнем случае контент-анализ позволяет выявлять субъективные характеристики авторов этих документов (например, лживость, мотивы искажения информации о реальных событиях и т.п.).

Документы, которые человечество за последние столетия накопило в огромных количествах, могут быть классифицированы по следующим основаниям. По способу фиксации они различаются на рукописные, печатные, иконографические (фото-, кинодокументы и тому подобная образная информация) и т.д. С точки зрения статуса они подразделяются на официальные и неофициальные. По степени близости к фиксируемому эмпирическому материалу (или по степени широты отражения событий) – на первичные и

вторичные документы. С точки зрения природы появления документов на свет они разделяется на естественные и целевые. По степени персонификации – на личные (характеризующие личность) и безличные или общественные (данные прессы, протоколы собраний и т.п.).

В зависимости от типа документа может значительно изменяться степень объективности-субъективности отражаемых в них сторон социальной действительности.

Существует множество определений самого метода контент-анализа. Так, Г.М.Андреева видит суть этого метода в «выделении в тексте документа некоторых ключевых понятий (или иных смысловых единиц) с последующим подсчетом частоты употребления этих единиц, соотношения различных элементов текста друг с другом, а также с общим объемом информации». В.А.Ядов определяет его как «перевод в количественные показатели и ассоциативной текстовой (или записанной на пленку) информации с последующей статистической ее обработкой». В.Е.Семенов видит сущность этого метода в систематической и надежной фиксации определенных единиц изучаемого содержания, а также в квантификации получаемых данных.

Можно определить этот метод как качественно-количественный анализ массива документальной информации, основанный на применении элементов формализованного наблюдения и статистических приемов исследования с целью выявления характеристик авторов текстов или характеристик и закономерностей отражаемой в этих документах социальной среды. Основные операции этого метода были разработаны американскими социологами Х.Лассуэлом и Б.Берельсоном в основном для изучения материалов средств массовой информации в 20-30-е годы XX столетия.

В настоящее время тематика контент-аналитических исследований значительно расширилась. Выработался понятийный аппарат метода. Речь идет о терминах «текстовая реальность» и «внетекстовая реальность», «смысловая единица». Под первой понимается совокупность текстов документов, а под второй – социальная реальность, которую эта совокупность текстов отражает. «Смысловая единица» - проблема, тема, идея, интересующая диагностика, которая с помощью различного сочетания слов высказывается авторами документов, подлежащих анализу. Тематические смысловые единицы могут быть самыми разнообразными и освещаться авторами документов под разным углом зрения.(пример ...).

При контент-аналитическом исследовании сначала выделяются категории анализа как направления, стороны рассмотрения смысловых единиц, проблемы, интересующие диагноста. Количество этих категорий анализа зависит от целей и задач контент-аналитического обследования. Однако без такой категории анализа, как «тема», невозможно ни одно контент-аналитическое исследование. Как показывает практика, чаще всего контент-аналитики наряду с темой задействуют оценку (степень широты освещения выбранной темы в материале и т.д.) в зависимости от степени глубины анализа проблемы.

Каждая категория дифференцируется на единицы анализа. Тема – на тематические единицы. Оценка дифференцируется на такие единицы анализа, как положительная оценка, отрицательная, сбалансированная и нейтральная. Локальность – на уровни личности, малой группы, организации (предприятия), района города, города, области и т.д.

Каждая единица анализа, в свою очередь, дифференцируется на определенные классификационные единицы – эмпирические индикаторы (слова, их сочетания), по которым тот или иной фрагмент текста документа идентифицируется с выделенной единицей анализа. Например, ... Примерный перечень классификационных единиц к каждой единице анализа указывается в инструкции контент-аналитику, а также в описании методики.

Категории, единицы анализа и классификационные единицы относятся к качественным характеристикам. Однако контент-анализ является качественно-количественным методом. К количественным характеристикам относятся объем и частота освещения, упоминания выделенных категорий и единиц анализа. Объем информации по той или иной теме может измеряться различными единицами счета (строки газетных полос, сантиметры, минуты эфирного времени). Единицы счета могут иногда совпадать с выделенными смысловыми единицами. Тогда подсчитывается лишь частота их упоминания в текстах документов. Довольно часто одновременно подсчитываются как частота, так и объем упоминания выделенных единиц анализа.

Процедура контент-аналитического обследования состоит из нескольких этапов. *На первом* – разрабатываются категории и единицы анализа в зависимости от целей и задач, заданных заказчиком. На этом же этапе осуществляется предварительный анализ массива документальной информации на предмет надежности информации, возможности доступа к ней и т.д.

На втором этапе разрабатывается конкретная методика. Составляется из категорий и единиц анализа код, в котором при необходимости могут указываться и классификационные единицы (эмпирические индикаторы в текстах документов для каждой единицы анализа). Иногда классификационные единицы указываются в инструкции кодировщику-аналитику. Определяются единицы счета. Затем конструируется макет карточки контент-анализа. Если количество выделенных тематических и иных единиц анализа достаточно велико, то в карточке они обозначаются цифрами согласно коду.

Следующий этап контент-аналитической процедуры – сбор первичной информации, т.е. собственно формализованный анализ массива документов. Кодировщики-аналитики, вооружившись кодом и карточками контент-анализа, последовательно просматривают эти документы, выискивая в них указанные в коде смысловые единицы анализа, подсчитывая объем и частоту их упоминания. Если количество документов очень большое, а выделенные для анализа смысловые единицы согласно пробному диагностированию довольно равномерно распределены по всему массиву, то в этом случае прибегают к выборочному анализу документов.

Классификация методов В. Семенова.

1. методы эмпирических исследований:

- наблюдение
 - анализ документов
 - опросы
 - специализированные социально-психологические методы (социометрия, метод групповых оценок и пр.)
 - тесты
 - эксперимент
2. моделируемые методы (в лабораториях)
 3. управленческо-воспитательные (тренинги).

РАЗДЕЛ 2

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОТНОШЕНИЙ И ОБЩЕНИЯ.

Тема 4

Общение в системе общественных и межличностных отношений

План

1. Методологические проблемы исследования связи общественных и межличностных отношений.
2. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Основные направления исследования общения в современной отечественной психологии.
3. Особенности содержания понятия «общение» в отечественной психологии.
4. Виды общения.
5. Структура общения.

1. Методологические проблемы исследования связи общественных и межличностных отношений.

Если исходить из того, что социальная психология прежде всего анализирует те закономерности человеческого поведения и деятельности, которые обусловлены фактом включения людей в реальные социальные группы, то первый эмпирический факт, с которым сталкивается эта наука, есть факт общения и взаимодействия людей. По каким законам складываются эти процессы, чем детерминированы их различные формы, какова их структура; наконец, какое место они занимают по всей сложной системе человеческих отношений? Главная задача, которая стоит перед социальной психологией, - раскрыть конкретный механизм «вплетения» индивидуального в ткань социальной реальности. Это необходимо, если мы хотим понять, каков результат воздействия социальных условий на деятельность личности. Но вся сложность заключается в том, что этот результат не может быть интерпретирован так, что сначала существует какое-то «несоциальное» поведение, а затем на

него накладывается нечто «социальное». Нельзя сначала изучить личность, а лишь потом вписать ее в систему социальных связей. Сама личность, с одной стороны, уже «продукт» этих социальных связей, а с другой - их созидатель, активный творец. 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. Значит, важно с самого начала рассмотреть личность в общей системе общественных отношений, каковую и представляет собой общество, т.е. в некотором «социальном контексте». Этот «контекст» представлен системой реальных отношений личности с внешним миром. Проблема отношений занимает в психологии большое место, у нас в стране она в значительной степени разработана в работах В.Н. Мясищева (Мясищев, 1949). Фиксация отношений означает реализацию более общего методологического принципа - изучения объектов природы в их связи с окружающей средой. Для человека эта связь становится отношением, поскольку человек дан в этой связи как субъект, как деятель, и, следовательно, в его связи с миром, роли объектов связи, по словам Мясищева, строго распределены. Связь с внешним миром существует и у животного, но животное, по известному выражению Маркса, не «относится» ни к чему и вообще «не относится». Там, где существует какое-нибудь отношение, оно существует «для меня», т.е. оно задано как именно человеческое отношение, оно направлено в силу активности субъекта. Но все дело в том, что содержание, уровень этих отношений человека с миром весьма различны: каждый индивид вступает в отношения, но и целые группы также вступают в отношения между собой, и, таким образом, человек оказывается субъектом многочисленных и разнообразных отношений. В этом многообразии необходимо прежде всего различать два основных вида отношений: общественные отношения и то, что Мясищев называет «психологические» отношения личности.

Структура общественных отношений исследуется социологией. В социологической теории раскрыта определенная субординация различных видов общественных отношений, где выделены экономические, социальные, политические, идеологические и другие виды отношений. Все это в совокупности представляет собой систему общественных отношений. Специфика их заключается в том, что в них не просто «встречаются» индивид с индивидом и «относятся» друг к другу, но индивиды как представители определенных общественных групп (классов, профессий или других групп, сложившихся в сфере разделения труда, а также групп, сложившихся в сфере политической жизни, например, политических партий и т.д.). Такие отношения строятся не на основе симпатий или антипатий, а на основе определенного положения, занимаемого каждым в системе общества. Поэтому такие отношения обусловлены объективно, они есть отношения между социальными группами или между индивидами как представителями этих социальных групп. Это означает, что общественные отношения носят безличный характер; их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, но, скорее, во взаимо-

действию конкретных социальных ролей. Социальная роль есть фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений. Более конкретно под ролью понимается «функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию» (Кон, 1967. С. 12-42). Эти ожидания, определяющие общие контуры социальной роли, не зависят от сознания и поведения конкретного индивида, их субъектом является не индивид, а общество. К такому пониманию социальной роли следует еще добавить, что существенным здесь является не только и не столько фиксация прав и обязанностей (что выражается термином «ожидание»), сколько связь социальной роли с определенными видами социальной деятельности личности. Можно поэтому сказать, что социальная роль есть «общественно необходимый вид социальной деятельности и способ поведения личности» (Буева, 1967. С. 46-55).

Кроме этого, социальная роль всегда несет на себе печать общественной оценки: общество может либо одобрять, либо не одобрять некоторые социальные роли (например, не одобряется такая социальная роль, как «преступник»), иногда это одобрение или неодобрение может дифференцироваться у разных социальных групп, оценка роли может приобретать совершенно различное значение в соответствии с социальным опытом той или иной общественной группы. Важно подчеркнуть, что при этом одобряется или не одобряется не конкретное лицо, а прежде всего определенный вид социальной деятельности. Таким образом, указывая на роль, мы «относим» человека к определенной социальной группе, идентифицируем его с группой.

В действительности каждый индивид выполняет не одну, а несколько социальных ролей: он может быть бухгалтером, отцом, членом профсоюза, игроком сборной по футболу и т.д. Ряд ролей предписан человеку при рождении (например, быть женщиной или мужчиной), другие приобретаются прижизненно. Однако сама по себе социальная роль не определяет деятельность и поведение каждого конкретного ее носителя в деталях: все зависит от того, насколько индивид усвоит, интернализует роль. Акт же интернализации определяется целым рядом индивидуальных психологических особенностей каждого конкретного носителя данной роли. Поэтому общественные отношения, хотя и являются по своей сущности ролевыми, безличными отношениями, в действительности, в своем конкретном проявлении приобретают определенную «личностную окраску». Хотя на некоторых уровнях анализа, например в социологии и политической экономии, можно абстрагироваться от этой «личностной окраски», она существует как реальность, и поэтому в специальных областях знания, в частности в социальной психологии, должна быть подробно исследована. Оставаясь личностями в системе безличных общественных отношений, люди неизбежно вступают во взаимодействие, общение, где их индивидуальные характеристики неизбежно проявляются. Поэтому каждая социальная роль не означает абсолютной заданности шаблонов поведения, она всегда оставляет некоторый «диапазон возможностей» для своего исполнителя, что можно условно назвать определенным «стилем исполнения роли». Именно этот диапазон является основой для построения

внутри системы безличных общественных отношений второго ряда отношений - межличностных (или, как их иногда называют, например, у Мясищева, психологических).

Место и природа межличностных отношений. Теперь принципиально важно уяснить себе место этих межличностных отношений в реальной системе жизнедеятельности людей. В социально-психологической литературе высказываются различные точки зрения на вопрос о том, где «расположены» межличностные отношения, прежде всего относительно системы общественных отношений. Иногда их рассматривают в одном ряду с общественными отношениями, в основании их, или, напротив, на самом верхнем уровне (Кузьмин, 1967. С. 146), в других случаях - как отражение в сознании общественных отношений (Платонов, 1974. С. 30) и т.д. Нам представляется (и это подтверждается многочисленными исследованиями), что природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них особый ряд отношений, возникающий внутри каждого вида общественных отношений, не вне их (будь то «ниже», «выше», «сбоку» или как-либо еще). Схематически это можно представить как сечение особой плоскостью системы общественных отношений: то, что обнаруживается в этом «сечении» экономических, социальных, политических и иных разновидностей общественных отношений, и есть межличностные отношения. При таком понимании становится ясным, почему межличностные отношения как бы «опосредствуют» воздействие на личность более широкого социального целого. В конечном счете межличностные отношения обусловлены объективными общественными отношениями, но именно в конечном счете. Практически оба ряда отношений даны вместе, и недооценка второго ряда препятствует подлинно глубокому анализу отношений и первого ряда. Существование межличностных отношений внутри различных форм общественных отношений есть как бы реализация безличных отношений в деятельности конкретных личностей, в актах их общения и взаимодействия. Вместе с тем в ходе этой реализации отношения между людьми (в том числе общественные) вновь воспроизводятся. Иными словами, это означает, что в объективной ткани общественных отношений присутствуют моменты, исходящие из сознательной воли и особых целей индивидов. Именно здесь и сталкиваются непосредственно социальное и психологическое. Поэтому для социальной психологии постановка этой проблемы имеет первостепенное значение. Предложенная структура отношений порождает важнейшее следствие. Для каждого участника межличностных отношений эти отношения могут представляться единственной реальностью вообще каких бы то ни было отношений. Хотя в действительности содержанием межличностных отношений в конечном счете является тот или иной вид общественных отношений, т.е. определенная социальная деятельность, но содержание и тем более их сущность остаются в большой мере скрытыми. Несмотря на то что в процессе межличностных, а значит, и общественных отношений люди обмениваются мыслями, сознают свои отношения, это осознание часто не идет далее знания того, что люди вступили в межличностные

отношения. Отдельные моменты общественных отношений представляются их участникам лишь как их межличностные взаимоотношения: кто-то воспринимается как «злой преподаватель», как «хитрый торговец» и т.д. На уровне обыденного сознания, без специального теоретического анализа дело обстоит именно таким образом. Поэтому и мотивы поведения часто объясняются этой, данной на поверхности, картиной отношений, а вовсе не действительными объективными отношениями, стоящими за этой картиной. Все усложняется еще и тем, что межличностные отношения есть действительная реальность общественных отношений: вне их нет где-то «чистых» общественных отношений. Поэтому практически во всех групповых действиях участники их выступают как бы в двух качествах: как исполнители безличной социальной роли и как неповторимые человеческие личности. Это дает основание ввести понятие «межличностная роль» как фиксацию положения человека не в системе общественных отношений, а в системе лишь групповых связей, причем не на основе его объективного места в этой системе, а на основе индивидуальных психологических особенностей личности. Примеры таких межличностных ролей хорошо известны из обыденной жизни: про отдельных людей в группе говорят, что он «рубаха-парень», «свой в доску», «козел отпущения» и т.д. Обнаружение личностных черт в стиле исполнения социальной роли вызывает в других членах группы ответные реакции, и, таким образом, в группе возникает целая система межличностных отношений (Шибутана, 1968).

Природа межличностных отношений существенно отличается от природы общественных отношений: их важнейшая специфическая черта - эмоциональная основа. Поэтому межличностные отношения можно рассматривать как фактор психологического «климата» группы. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. В отечественной школе психологии различаются три вида, или уровня эмоциональных проявлений личности: аффекты, эмоции и чувства. Эмоциональная основа межличностных отношений включает все виды этих эмоциональных проявлений. Однако в социальной психологии обычно характеризуется именно третий компонент этой схемы - чувства, причем термин употребляется не в самом строгом смысле. Естественно, что «набор» этих чувств безграничен. Однако все их можно свести в две большие группы: 1) конъюнктивные - сюда относятся разного рода сближающие людей, объединяющие их чувства. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям и т.д.; 2) дизъюнктивные чувства - сюда относятся разъединяющие людей чувства, когда другая сторона выступает как неприемлемая, может быть даже как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и т.д. Интенсивность того и другого родов чувств может быть весьма различной. Конкретный уровень их развития, естественно, не может быть безразличным для деятельности групп. Вместе с тем анализ лишь этих межличностных отноше-

ний не может считаться достаточным для характеристики группы: практически отношения между людьми не складываются лишь на основе непосредственных эмоциональных контактов. Сама деятельность задает и другой ряд отношений, опосредованных ею. Поэтому-то и является чрезвычайно важной и трудной задачей социальной психологии одновременный анализ двух рядов отношений в группе: как межличностных, так и опосредованных совместной деятельностью, т.е. в конечном счете стоящих за ними общественных отношений.

Все это ставит очень остро вопрос о методических средствах такого анализа. Традиционная социальная психология обращала преимущественно свое внимание на межличностные отношения, поэтому относительно их изучения значительно раньше и полнее был разработан арсенал методических средств. Главным из таких средств является широко известный в социальной психологии метод социометрии, предложенный американским исследователем Дж. Морено (см. Морено, 1958), для которого она есть приложение к его особой теоретической позиции. Хотя несостоятельность этой концепции давно подвергнута критике, методика, разработанная в рамках этой теоретической схемы, оказалась весьма популярной. Сущность методики сводится к выявлению системы «симпатий» и «антипатий» между членами группы, т.е. иными словами, к выявлению системы эмоциональных отношений в группе путем осуществления каждым из членов группы определенных «выборов» из всего состава группы по заданному критерию. Все данные о таких «выборах» заносятся в особую таблицу - социометрическую матрицу или представляются в виде особой диаграммы - социограммы, после чего рассчитываются различного рода «социометрические индексы», как индивидуальные, так и групповые. При помощи данных социометрии можно рассчитать позицию каждого члена группы в системе ее межличностных отношений.

Изложение подробностей методики сейчас не входит в нашу задачу, тем более, что этому вопросу посвящена большая литература (см.: Волков, 1970; Коломинский, 1979; Лекции по методике... 1972). Суть дела сводится к тому, что социометрия широко применяется для фиксации своеобразной «фотографии» межличностных отношений в группе, уровня развития позитивных или негативных эмоциональных отношений в ней. В этом качестве социометрия, безусловно, имеет право на существование. Проблема заключается лишь в том, чтобы не приписывать социометрии и не требовать от нее больше, чем она может. Иными словами, диагноз группы, данный при помощи социометрической методики, ни в коей мере не может считаться полным: при помощи социометрии схватывается лишь одна сторона групповой действительности, выявляется лишь непосредственный слой отношений. Возвращаясь к предложенной схеме - о взаимодействии межличностных и общественных отношений, можно сказать, что социометрия никак не схватывает ту связь, которая существует между системой межличностных отношений в группе и общественными отношениями, в системе которых функционирует данная группа. Для одной стороны дела методика пригодна, но в целом для диагностики группы она оказывается недостаточной и ограниченной (не го-

воря уж о других ее ограниченностях, например, о неспособности устанавливать мотивы совершаемых выборов и т.д.).

2. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Основные направления исследования общения в современной отечественной психологии.

Анализ связи общественных и межличностных отношений позволяет расставить правильные акценты в вопросе о месте общения во всей сложной системе связей человека с внешним миром. Однако прежде необходимо сказать несколько слов о проблеме общения в целом. Решение этой проблемы является весьма специфичным в рамках отечественной социальной психологии. Сам термин «общение» не имеет точного аналога в традиционной социальной психологии не только потому, что не вполне эквивалентен обычно употребляемому английскому термину «коммуникация», но и потому, что содержание его может быть рассмотрено лишь в понятийном словаре особой психологической теории, а именно теории деятельности. Конечно, в структуре общения, которая будет рассмотрена ниже, могут быть выделены такие его стороны, которые описаны или исследованы в других системах социально-психологического знания. Однако суть проблемы, как она ставится в отечественной социальной психологии, принципиально отлична. Оба ряда отношений человека - и общественные, и межличностные, раскрываются, реализуются именно в общении. Таким образом, корни общения - в самой материальной жизнедеятельности индивидов. Общение же и есть реализация всей системы отношений человека. «В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда опосредованы его отношением к людям, к обществу» (Леонтьев, 1975. С. 289), т.е. включены в общение.

Здесь особенно важно подчеркнуть ту мысль, что в реальном общении даны не только межличностные отношения людей, т.е. выявляются не только их эмоциональные привязанности, неприязнь и прочее, но в ткань общения воплощаются и общественные, т.е. безличные по своей природе, отношения. Многообразные отношения человека не охватываются только межличностным контактом: положение человека за узкими рамками межличностных связей, в более широкой социальной системе, где его место определяется не ожиданиями взаимодействующих с ним индивидов, также требует определенного построения системы его связей, а этот процесс может быть реализован тоже только в общении. Вне общения просто немыслимо человеческое общество.

Общение выступает в нем как способ цементирования индивидов и вместе с тем как способ развития самих этих индивидов. Именно отсюда и вытекает существование общения одновременно и как реальности общественных отношений, и как реальности межличностных отношений. По-видимому, это и дало возможность Сент-Экзюпери нарисовать поэтический образ общения как «единственной роскоши, которая есть у человека». Есте-

ственно, что каждый ряд отношений реализуется в специфических формах общения. Общение как реализация межличностных отношений - процесс, более изученный в социальной психологии, в то время как общение между группами скорее исследуется в социологии. Общение, в том числе в системе межличностных отношений, вынуждено совместной жизнедеятельностью людей, поэтому оно необходимо осуществляется при самых разнообразных межличностных отношениях, т.е. дано и в случае положительного, и в случае отрицательного отношения одного человека к другому. Тип межличностных отношений не безразличен к тому, как будет построено общение, но оно существует в специфических формах, даже когда отношения крайне обострены. То же относится и к характеристике общения на макроуровне как реализации общественных отношений. И в этом случае, общаются ли между собой группы или индивиды как представители социальных групп, акт общения неизбежно должен состояться, вынужден состояться, даже если группы антагонистичны. Такое двойственное понимание общения - в широком и узком смысле слова - вытекает из самой логики понимания связи межличностных и общественных отношений. В данном случае уместно апеллировать к идее Маркса о том, что общение - безусловный спутник человеческой истории (в этом смысле можно говорить о значении общения в «филогенезе» общества) и вместе с тем безусловный спутник в повседневной деятельности, в повседневных контактах людей (см. А.А. Леонтьев, 1973). В первом плане можно проследить историческое изменение форм общения, т.е. изменение их по мере развития общества вместе с развитием экономических, социальных и прочих общественных отношений. Здесь решается труднейший методологический вопрос: каким образом в системе безличных отношений фигурирует процесс, по своей природе требующий участия личностей? Выступая представителем некоторой социальной группы, человек общается с другим представителем другой социальной группы и одновременно реализует два рода отношений: и безличные, и личностные. Крестьянин, продавая товар на рынке, получает за него определенную сумму денег, и деньги здесь выступают важнейшим средством общения в системе общественных отношений. Вместе с тем этот же крестьянин торгуется с покупателем и тем самым «лично» общается с ним, причем средством этого общения выступает человеческая речь. На поверхности явлений дана форма непосредственного общения - коммуникация, но за ней стоит общение, вынуждаемое самой системой общественных отношений, в данном случае отношениями товарного производства.

При социально-психологическом анализе можно абстрагироваться от «второго плана», но в реальной жизни этот «второй план» общения всегда присутствует. Хотя сам по себе он и является предметом исследования главным образом социологии, и в социально-психологическом подходе он так же должен быть принят в соображение.

Единство общения и деятельности. Однако при любом подходе принципиальным является вопрос о связи общения с деятельностью. В ряде психологических концепций существует тенденция к противопоставлению

общения и деятельности. Так, например, к такой постановке проблемы в конечном счете пришел Э.Дюркгейм, когда, полемизируя с Г.Тардом, он обращал особое внимание не на динамику общественных явлений, а на их статику. Общество выглядело у него не как динамическая система действующих групп и индивидов, но как совокупность находящихся в статике форм общения.

Фактор общения в детерминации поведения был подчеркнут, но при этом была недооценена роль преобразовательной деятельности: сам общественный процесс сводился к процессу духовного речевого общения. Это дало основание А.Н. Леонтьеву заметить, что при таком подходе индивид предстает скорее, «как общающееся, чем практически действующее общественное существо» (Леонтьев, 1972. С. 271). В противовес этому в отечественной психологии принимается идея единства общения и деятельности. Такой вывод логически вытекает из понимания общения как реальности человеческих отношений, предполагающего, что любые формы общения включены в специфические формы совместной деятельности: люди не просто общаются в процессе выполнения ими различных функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности, «по поводу» нее. Таким образом, общается всегда деятельный человек: его деятельность неизбежно пересекается с деятельностью других людей. Но именно это пересечение деятельностей и создает определенные отношения деятельного человека не только к предмету своей деятельности, но и к другим людям. Именно общение формирует общность индивидов, выполняющих совместную деятельность. Таким образом, факт связи общения с деятельностью констатируется так или иначе всеми исследователями.

Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рассматриваются не как параллельно существующие взаимосвязанные процессы, а как две стороны социального бытия человека; его образа жизни (Ломов, 1976. С. 130). В других случаях общение понимается как определенная сторона деятельности: оно включено в любую деятельность, есть ее элемент, в то время как саму деятельность можно рассматривать как условие общения (Леонтьев, 1975. С. 289). Наконец, общение можно интерпретировать как особый вид деятельности. Внутри этой точки зрения выделяются две ее разновидности: в одной из них общение понимается как коммуникативная деятельность, или деятельность общения, выступающая самостоятельно на определенном этапе онтогенеза, например, у дошкольников и особенно в подростковом возрасте (Эльконин, 1991).

В другой - общение в общем плане понимается как один из видов деятельности (имеется в виду прежде всего речевая деятельность), и относительно нее отыскиваются все элементы, свойственные деятельности вообще: действия, операции, мотивы и пр. (А.А. Леонтьев, 1975. С. 122). Вряд ли очень существенно выяснять достоинства и сравнительные недостатки каждой из этих точек зрения: ни одна из них не отрицает самого главного - несомненной связи между деятельностью и общением, все признают недопустимость их отрыва друг от друга при анализе. Тем более что расхождение по-

зиций гораздо более очевидно на уровне теоретического и общеметодологического анализа. Что касается экспериментальной практики, то в ней у всех исследователей гораздо больше общего, чем различного. Этим общим и являются признание факта единства общения и деятельности и попытки зафиксировать это единство. На наш взгляд, целесообразно наиболее широкое понимание связи деятельности и общения, когда общение рассматривается и как сторона совместной деятельности (поскольку сама деятельность не только труд, но и общение в процессе труда), и как ее своеобразный дериват. Такое широкое понимание связи общения и деятельности соответствует широкому же пониманию самого общения: как важнейшего условия присвоения индивидом достижений исторического развития человечества, будь то на микроуровне, в непосредственном окружении, или на макроуровне, во всей системе социальных связей. Принятие тезиса об органической связи общения с деятельностью диктует некоторые вполне определенные нормативы изучения общения, в частности на уровне экспериментального исследования. Один из таких нормативов состоит в требовании исследовать общение не только и не столько с точки зрения его формы, сколько с точки зрения его содержания. Это требование расходится с принципом исследования коммуникативного процесса, типичным для традиционной социальной психологии. Как правило, коммуникация изучается здесь преимущественно при посредстве лабораторного эксперимента - именно с точки зрения формы, когда анализу подвергаются либо средства коммуникации, либо тип контакта, либо его частота, либо структура как единого коммуникативного акта, так и коммуникативных сетей. Если общение понимается как сторона деятельности, как своеобразный способ ее организации, то анализа одной лишь формы этого процесса недостаточно. Здесь может быть проведена аналогия с исследованием самой деятельности. Сущность принципа деятельности в том и состоит, что она тоже рассматривается не просто со стороны формы (т.е. не просто констатируется активность индивида), но со стороны ее содержания (т.е. выявляется именно предмет, на который эта активность направлена).

Деятельность, понятая как предметная деятельность, не может быть изучена вне характеристики ее предмета. Подобно этому суть общения раскрывается лишь в том случае, когда констатируется не просто сам факт общения и даже не способ общения, но его содержание (Общение и деятельность, 1931). В реальной практической деятельности человека главным вопросом является вопрос не о том, каким образом общается субъект, но по поводу чего он общается. Здесь вновь уместна аналогия с изучением деятельности: если там важен анализ предмета деятельности, то здесь важен в равной степени анализ предмета общения. Ни та, ни другая постановка проблемы не даются легко для системы психологического знания: всегда психология шлифовала свой инструментарий лишь для анализа механизма - пусть не деятельности, но активности; пусть не общения, но коммуникации. Анализ содержательных моментов того и другого явлений слабо обеспечен методически. Но это не может стать основанием для отказа от постановки этого вопроса. (Немаловажным обстоятельством является и предписанность предло-

женной постановки проблемы практическими потребностями оптимизации деятельности и общения в реальных социальных группах.). Естественно, что выделение предмета общения не должно быть понято вульгарно: люди общаются не только по поводу той деятельности, с которой они связаны. Ради выделения двух возможных поводов общения в литературе разводятся понятия «ролевого» и «личностного» общения. При некоторых обстоятельствах это личностное общение по форме может выглядеть как ролевое, деловое, «предметно-проблемное» (Хараш, 1977. С. 30). Тем самым разведение ролевого и личностного общения не является абсолютным. В определенных отношениях и ситуациях и то, и другое сопряжены с деятельностью. Идея «вплетенности» общения в деятельность позволяет также детально рассмотреть вопрос о том, что именно в деятельности может «конституировать» общение. В самом общем виде ответ может быть сформулирован так, что посредством общения деятельность организуется и обогащается. Построение плана совместной деятельности требует от каждого ее участника оптимального понимания ее целей, задач, уяснения специфики ее объекта и даже возможностей каждого из участников. Включение общения в этот процесс позволяет осуществить «согласование» или «рассогласование» деятельности индивидуальных участников (А.А. Леонтьев, 1975. С. 116). Это согласование деятельности отдельных участников возможно осуществить благодаря такой характеристике общения, как присущая ему функция воздействия, в которой и проявляется «обратное влияние общения на деятельность» (Андреева, Яноушек, 1987). Специфику этой функции мы выясним вместе с рассмотрением различных сторон общения. Сейчас же важно подчеркнуть, что деятельность посредством общения не просто организуется, но именно обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми. Все сказанное позволяет сделать вывод, что принцип связи и органического единства общения с деятельностью, разработанный в отечественной социальной психологии, открывает действительно новые перспективы в изучении этого явления.

3. Особенности содержания понятия «общение» в отечественной психологии

Общение – процесс установления и поддержания прямого, непосредственного или опосредованного теми или иными средствами контакта между людьми.

Понятие общения

Общение – специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества; в общении реализуются социальные отношения людей.

В общении выделяют 3 взаимосвязанные стороны:

- коммуникативная сторона – обмен информацией;

- интерактивная сторона – организация взаимодействия (согласовать действия, распределить функции, повлиять);
- перцептивная – процесс восприятия друг друга и установление на этой основе взаимопонимания.

Средства общения:

1. Язык – система слов, выражений, правил их соединения в осмысленные высказывания.
2. Интонация.
3. Мимика, поза, взгляд.
4. Жесты.
5. Расстояние.

В процедуре общения выделяют следующие этапы:

1. Потребность в общении – побуждает вступить в контакт.
2. Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.
3. Ориентировка в личности собеседника.
4. Планирование содержания своего сообщения.
5. Бессознательно человек выбирает конкретные средства, фразы.
6. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.
7. Корректировка направления, стиля, методов общения.

Если какое-либо из звеньев акта общения нарушено, то говорящему не удастся добиться ожидаемых результатов – оно окажется неэффективным. Эти умения называют «социальным интеллектом», «практически-психологическим умом», «коммуникативной компетентностью».

Коммуникативная компетентность – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми.

Критерии удовлетворенности общением

Среди всего многообразия социальных потребностей, удовлетворение которых предполагается самим процессом общения, выделяют потребности в стимуляции, событиях, узнавании, достижениях и признании, структурировании времени (ритуалы, развлечения).

Причины плохой коммуникации:

1. стереотипы – упрощенные мнения.
2. «предвзятые представления»
3. плохие отношения
4. отсутствие внимания и интереса
5. пренебрежение фактами
6. ошибки в построении высказываний
7. неверный выбор стратегии и тактики общения.

4. Виды общения

«Контакт масок» - формальное общение, отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника.

Примитивное общение, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект.

Формально-ролевое общение, когда регламентируются и содержание и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

Деловое общение – интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

Духовное межличностное общение – не обязательно прибегать к словам.

Манипулятивное общение – извлечение выгоды.

Светское общение – говорят не то что думают, а то что положено говорить в подобной ситуации.

Тактика общения – реализация в конкретной ситуации коммуникативной стратегии на основе владения техниками и знания правил общения.

Техника общения – совокупность конкретных коммуникативных умений говорить и слушать.

К. Шеннон, У. Уивер. Основные проблемы коммуникации:

1. Техническая – правильность и адекватность выбранного технического средства для передачи информации.

2. Семантическая – насколько точно и адекватно используются символы (слова, жесты, знаки) для передачи информации.

3. Эффективность (зависит от 1 и 2) – цель в изменении поведения или установки человека. Иногда происходит эффект бумеранга – получение прямо противоположного.

Эксперимент. А. Бейвелас и Г. Ливитт. Проводился в лаборатории. Люди в камерах, общаются только письменно, передавая через щели записки. Камеры были расположены по-разному: 1) 5 камер кругом; 2) 5 камер в линию; 3) одна в центре и остальные вокруг, «штурвал»; 4) --< , тип «Y». Испытуемые не знали, какую коммуникационную структуру составляли. Каждый из них получил 5 шариков разного цвета, один из которых общий. Требовалось выяснить его цвет. Замерялось время. Затем задачу усложняли, давая шарика неопределенных цветов. В круговой организации задача выполнялась быстрее всего. Чем ближе человек был к центру, тем более он был удовлетворен результатом.

Удовлетворенность приходит от распределения информации, а не от обладания ею. Делимся мы информацией с человеком, находящимся на одном иерархическом уровне.

Интеракция может проявляться как

1. Кооперация – сотрудничество, вклад в решение задачи.

2. Конкуренция – активность каждой из сторон для отстаивания своей точки зрения.

4. Структура общения.

Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозначить его структуру, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента. К

структуре общения можно подойти по-разному, как и к определению его функций.

Структуру общения можно определить путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон:

- коммуникативной,
- интерактивной,
- перцептивной.

Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. *Интерактивная сторона* заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. *Перцептивная сторона общения* означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная (Ломов, 1976. С. 85). Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности для построения системы экспериментальных исследований. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т.е. в условиях непосредственного контакта между людьми. Отдельно следует рассмотреть вопрос о средствах и механизмах воздействия людей друг на друга и в условиях их совместных массовых действий, что должно быть предметом специального анализа, в частности при изучении психологии больших групп и массовых движений.

Тема 5

Коммуникативная сторона общения. Общение как обмен информацией

План

1. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.
2. Барьеры коммуникации
3. Речь как средство вербальной коммуникации.
4. Основные средства невербальной коммуникации.

Литература

1. Андреева Г.М. Принцип деятельности и исследование общения // Общение и деятельность. На рус. и чешск. яз. Прага, 1981.
2. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. М., 1979.

3. Берн З. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1988.
4. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М., 1991.
5. Брудный А.А. К теории коммуникативного воздействия // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1977.
6. Зимбардо Ф. Застенчивость. Пер. с англ., М., 1992. Зимняя И.А. Психология обучения иностранному языку в школе. М., 1991. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. М., 1990.
7. Кучинский Г.М. Психология внутреннего диалога. Минск, 1988.
8. Лабунская В.А. Невербальное поведение. Ростов-на-Дону, 1986.
9. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. М., 1972.
10. Леонтьев А.А. Общение как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.

1. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.

Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова, то прежде всего имеют в виду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все это можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией. Отсюда можно сделать следующий заманчивый шаг и интерпретировать весь процесс человеческой коммуникации в терминах теории информации, что и делается в ряде систем социально-психологического знания. Однако такой подход нельзя рассматривать как методологически корректный, ибо в нем опускаются некоторые важнейшие характеристики именно человеческой коммуникации, которая не сводится только к процессу передачи информации. Не говоря уже о том, что при таком подходе фиксируется в основном лишь одно направление потока информации, а именно от коммуникатора к реципиенту (введение понятия «обратная связь» не изменяет сути дела), здесь возникает и еще одно существенное упущение. При всяком рассмотрении человеческой коммуникации с точки зрения теории информации фиксируется лишь формальная сторона дела: как информация передается, в то время как в условиях человеческого общения информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается.

Поэтому, не исключая возможности применения некоторых положений теории информации при описании коммуникативной стороны общения, необходимо четко расставить все акценты и выявить специфику в самом процессе обмена информацией, когда он имеет место в случае коммуникации между двумя людьми.

Во-первых, общение нельзя рассматривать лишь как отправление информации какой-то передающей системой или как прием ее другой системой потому, что в отличие от простого «движения информации» между двумя устройствами здесь мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый

из которых является активным субъектом: взаимное информирование их предполагает налаживание совместной деятельности. Это значит, что каждый участник коммуникативного процесса предполагает активность также и в своем партнере, он не может рассматривать его как некий объект. Другой участник предстает тоже как субъект, и отсюда следует, что, направляя ему информацию, на него необходимо ориентироваться, т.е. анализировать его мотивы, цели, установки (кроме, разумеется, анализа своих собственных целей, мотивов, установок), «обращаться» к нему, по выражению В.Н. Мясищева.

2. Барьеры коммуникации

Схематично коммуникация может быть изображена как интерсубъектный процесс (S S). Но в этом случае нужно предполагать, что в ответ на посланную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого партнера. Поэтому в коммуникативном процессе и происходит не простое движение информации, но как минимум активный обмен ею. Главная «прибавка» в специфически человеческом обмене информацией заключается в том, что здесь особую роль играет для каждого участника общения значимость информации (Андреева, 1981), потому, что люди не просто «обмениваются» значениями, но, как отмечает А.Н. Леонтьев, стремятся при этом выработать общий смысл (Леонтьев, 1972. С. 291). Это возможно лишь при условии, что информация не просто принята, но и понята, осмыслена.

Суть коммуникативного процесса – не просто взаимное информирование, но совместное постижение предмета. Поэтому в каждом коммуникативном процессе реально даны в единстве деятельность, общение и познание. Во-вторых, характер обмена информацией между людьми, а не кибернетическими устройствами, определяется тем, что посредством системы знаков партнеры могут повлиять друг на друга. Иными словами, обмен такой информацией обязательно предполагает воздействие на поведение партнера, т.е. знак изменяет состояние участников коммуникативного процесса, в этом смысле «знак в общении подобен орудию в труде» (Леонтьев, 1972).

Коммуникативное влияние, которое здесь возникает, есть не что иное как психологическое воздействие одного коммуниканта на другого с целью изменения его поведения. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие. Это означает, что при обмене информацией происходит изменение самого типа отношений, который сложился между участниками коммуникации. Ничего похожего не происходит в «чисто» информационных процессах. В-третьих, коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек, принимающий ее (реципиент), обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации. На быденном языке это правило выражается в словах: «все должны говорить на одном языке». Это особенно важно потому, что коммуникатор и реципиент в коммуникативном процессе постоянно меняются местами. Всякий обмен информацией между ними возможен лишь при условии, что знаки и, главное, закрепленные за ними значения известны всем участникам коммуникативного процесса. Только принятие единой системы значений

обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга. Для описания этой ситуации социальная психология заимствует из лингвистики термин «тезаурус», обозначающий общую систему значений, принимаемых всеми членами группы.

Но все дело в том, что, даже зная значения одних и тех же слов, люди могут понимать их неодинаково: социальные, политические, возрастные особенности могут быть тому причиной. Еще Л.С. Выготский отмечал, что мысль никогда не равна прямому значению слов. Поэтому у общающихся должны быть идентичны - в случае звуковой речи - не только лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации общения. А это возможно лишь в случае включения коммуникации в некоторую общую систему деятельности.

Это хорошо поясняет Дж. Миллер на житейском примере. Для нас, по-видимому, существенно провести некоторое различие между интерпретацией высказывания и пониманием его, так как пониманию обычно способствует нечто иное сверх лингвистического контекста, связанное с этим конкретным высказыванием. Муж, встреченный у двери словами жены: «Я купила сегодня несколько электрических лампочек», не должен ограничиваться их буквальным истолкованием: он должен понять, что ему надо пойти на кухню и заменить перегоревшую лампочку. Наконец, в-четвертых, в условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры. Они не связаны с уязвимыми местами в каком-либо канале коммуникации или с погрешностями кодирования и декодирования, а носят социальный или психологический характер. С одной стороны, такие барьеры могут возникать из-за того, что отсутствует понимание ситуации общения, вызванное не просто различным языком, на котором говорят участники коммуникативного процесса, но различиями более глубокого плана, существующими между партнерами. Это могут быть социальные, политические, религиозные, профессиональные различия, которые не только порождают разную интерпретацию тех же самых понятий, употребляемых в процессе коммуникации, но и вообще различное мироощущение, мировоззрение, миропонимание.

Такого рода барьеры порождены объективными социальными причинами, принадлежностью партнеров по коммуникации к различным социальным группам, и при их проявлении особенно отчетливо выступает включенность коммуникации в более широкую систему общественных отношений. Коммуникация в этом случае демонстрирует ту свою характеристику, что она есть лишь сторона общения. Естественно, что процесс коммуникации осуществляется и при наличии этих барьеров: даже военные противники ведут переговоры. Но вся ситуация коммуникативного акта значительно усложняется благодаря их наличию. С другой стороны, барьеры при коммуникации могут носить и более чисто выраженный психологический характер. Они могут возникнуть или вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся (например, чрезмерная застенчивость одного из них (Зимбардо, 1993), скрытность другого, присутствие у кого-то черты, получившей

название «некоммуникабельность»), или в силу сложившихся между общающимися особого рода психологических отношений: неприязни по отношению друг к другу, недоверия и т.п. В этом случае особенно четко выступает та связь, которая существует между общением и отношением, отсутствующая, естественно, в кибернетических системах. Все это позволяет совершенно по-особому ставить вопрос об обучении общению, например, в условиях социально-психологического тренинга, что будет подробнее рассмотрено ниже. Названные особенности человеческой коммуникации не позволяют рассматривать ее только в терминах теории информации. Употребляемые для описания этого процесса некоторые термины из этой теории требуют всегда известного переосмысления, как минимум тех поправок, о которых речь шла выше. Однако все это не отвергает возможности заимствовать ряд понятий из теории информации. Например, при построении типологии коммуникативных процессов целесообразно воспользоваться понятием «направленность сигналов».

В теории коммуникации этот термин позволяет выделить: а) аксиальный коммуникативный процесс (от лат. axis - ось), когда сигналы направлены единичным приемникам информации, т.е. отдельным людям; б) ретиальный коммуникативный процесс (от лат. rete - сеть), когда сигналы направлены множеству вероятных адресатов (Брудный, 1977, с. 39). В эпоху научно-технического прогресса в связи с гигантским развитием средств массовой информации особое значение приобретает исследование ретиальных коммуникативных процессов. Поскольку в этом случае отправление сигналов группе заставляет членов группы осознать свою принадлежность к этой группе, постольку в случае ретиальной коммуникации происходит тоже не просто передача информации, но и социальная ориентация участников коммуникативного процесса. Это также свидетельствует о том, что сущность данного процесса нельзя описать только в терминах теории информации. Распространение информации в обществе происходит через своеобразный фильтр «доверия» и «недоверия». Этот фильтр действует так, что абсолютно истинная информация может оказаться непринятой, а ложная - принятой. Психологически крайне важно выяснить, при каких обстоятельствах тот или иной канал информации может быть заблокирован этим фильтром, а также выявить средства, помогающие принятию информации и ослабляющие действия фильтров. Совокупность этих средств называется фасцинацией. В качестве фасцинации выступают различные сопутствующие средства, выполняющие роль «транспортировки», проводника информации, создающие некоторый дополнительный фон, на котором основная информация выигрывает, поскольку фон частично преодолевает фильтр недоверия. Примером фасцинации может быть музыкальное сопровождение речи, пространственное или цветовое сопровождение ее. Сама по себе информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов: побудительная и констатирующая. Побудительная информация выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Стимуляция в свою очередь может быть различной. Прежде всего это может быть активизация, т.е. побуждение

к действию в заданном направлении. Далее, это может быть интердикция, т.е. побуждение, не допускающее, наоборот, определенных действий, запрет нежелательных видов деятельности. Наконец, это может быть дестабилизация - рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности. Констатирующая информация выступает в форме сообщения, она имеет место в различных образовательных системах и не предполагает непосредственного изменения поведения, хотя косвенно способствует этому. Сам характер сообщения может быть различным: мера объективности может варьировать от нарочито «безразличного» тона изложения до включения в текст сообщения достаточно явных элементов убеждения. Вариант сообщения задается коммуникатором, т.е. тем лицом, от которого исходит информация.

4 Речь как средство вербальной коммуникации.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, соответственно им можно построить классификацию коммуникативных процессов. При грубом делении различают вербальную и невербальную коммуникации, использующие различные знаковые системы. Соответственно возникает и многообразие видов коммуникативного процесса. Каждый из них необходимо рассмотреть в отдельности.

Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, т.е. систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. Правда, этому должна сопутствовать высокая степень общности понимания ситуации всеми участниками коммуникативного процесса, о которой речь шла выше.

При помощи речи осуществляются кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию. Термины «говорение» и «слушание» введены И.А. Зимней как обозначение психологических компонентов вербальной коммуникации (Зимняя, 1991). Последовательность действий говорящего и слушающего исследована достаточно подробно. С точки зрения передачи и восприятия смысла сообщения схема К - С - Р (коммуникатор - сообщение - реципиент) асимметрична. Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), так как «говорящий» сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для «слушающего» смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием. В этом случае особенно отчетливо проявляется значение ситуации совместной деятельности: ее осознание включено в сам процесс декодирования; раскрытие смысла сообщения немыслимо вне

этой ситуации. Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда произойдет смена «коммуникативных ролей» (условный термин, обозначающий «говорящего» и «слушающего»), т.е. когда реципиент превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать о том, как он раскрыл смысл принятой информации. Диалог, или диалогическая речь, как специфический вид «разговора» представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой выявляется смысл речевого сообщения, т.е. происходит то явление, которое было обозначено как «обогащение, развитие информации».

Мера известной согласованности действий коммуникатора и реципиента в ситуации попеременного принятия ими этих ролей в большой степени зависит от их включенности в общий контекст деятельности. Существует много экспериментальных исследований, в ходе которых выявлялась эта зависимость (в частности, исследований, посвященных установлению уровня оперирования совместными значениями употребляемых знаков). Успешность вербальной коммуникации в случае диалога определяется тем, насколько партнеры обеспечивают тематическую направленность информации, а также ее двусторонний характер. Вообще относительно использования речи как некоторой знаковой системы в процессе коммуникации справедливо все то, что говорилось о сущности коммуникации в целом. В частности, и при характеристике диалога важно все время иметь в виду, что его ведут между собой личности, обладающие определенными намерениями (интенциями), т.е. диалог представляет собой «активный, двусторонний характер взаимодействия партнеров» (Кучинский, 1988. С. 43). Именно это предопределяет необходимость внимания к собеседнику, согласованность, скоординированность с ним речи. В противном случае будет нарушено важнейшее условие успешности вербальной коммуникации – понимания смысла того, что говорит другой, в конечном счете – понимания, познания другой личности (Бахтин, 1979). Это означает, что посредством речи не просто «движется информация», но участники коммуникации особым способом воздействуют друг на друга, ориентируют друг друга, убеждают друг друга, т.е. стремятся достичь определенного изменения поведения. Могут существовать две разные задачи в ориентации партнера по общению. А.А. Леонтьев предлагает обозначать их как личностно-речевая ориентация (ЛРО) и социально-речевая ориентация (СРО) (Леонтьев, 1975. С. 118), что отражает не столько различие адресатов сообщения, сколько преимущественную тематику, содержание коммуникации. Само же воздействие может быть понято различно: оно может носить характер манипуляции другим человеком, т.е. прямого навязывания ему какой-то позиции, а может способствовать актуализации партнера, т.е. раскрытию в нем и им самим каких-то новых возможностей. В социальной психологии существует большое количество экспериментальных исследований, выясняющих условия и способы повышения эффекта речевого воздействия, достаточно подробно исследованы как формы различных коммуникативных барьеров, так и способы их преодоления. Так, выражением сопротивления принятию информации (а значит, и оказанному влиянию) может быть отключение внимания

слушающего, умышленное снижение в своем представлении авторитета коммуникатора, такое же - умышленное или неумышленное «непонимание» сообщения: то ли в силу специфики фонетики говорящего, то ли в силу особенностей его стилистики или логики построения текста. Соответственно всякий оратор должен обладать умением вновь включить внимание слушающего, чем-то привлечь его, точно так же подтвердить своей авторитет, совершенствовать манеру подачи материала и т.д. (Крижанская, Третьяков, 1992). Особое значение имеет, конечно, и факт соответствия характера высказывания ситуации общения (Берн, 1988), мера и степень формального (ритуального) характера общения и др. показатели. Совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия, получила название «убеждающей коммуникации», на основе которой разрабатывается так называемая экспериментальная риторика - искусство убеждения посредством речи. Для учета всех переменных, включенных в процесс речевой коммуникации, К. Ховландом предложена «матрица убеждающей коммуникации», которая представляет собой своего рода модель речевого коммуникативного процесса с обозначением его отдельных звеньев. Смысл построения такого рода моделей (а их предложено несколько) в том, чтобы при повышении эффективности воздействия не упустить ни одного элемента процесса. Это можно показать на простейшей модели, предложенной в свое время американским журналистом Г. Лассуэллом для изучения убеждающего воздействия средств массовой информации (в частности, газет).

Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов.

- 1) Кто? (передает сообщение) – Коммуникатор
- 2) Что? (передается) - Сообщение (текст)
- 3) Как? (осуществляется передача) – Канал
- 4) Кому? (направлено сообщение) – Аудитория
- 5) С каким эффектом? – Эффективность

По поводу каждого элемента этой схемы предпринято много разнообразных исследований. Например, всесторонне описаны характеристики коммуникатора, способствующие повышению эффективности его речи, в частности выявлены типы его позиции во время коммуникативного процесса. Таких позиций может быть три: открытая - коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения; отстраненная - коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто; закрытая - коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы скрыть ее. Естественно, что содержание каждой из этих позиций задается целью, задачей, которая преследуется в коммуникативном воздействии, но важно, что принципиально каждая из названных позиций обладает определенными возможностями для повышения эффекта воздействия (Богомолова, 1991).

Точно так же всесторонне исследованы способы повышения воздействия текста сообщения. Именно в этой области применяется методика контент-анализа, устанавливающая определенные пропорции в соотношении различных частей текста. Особое значение имеют работы по изучению аудитории. Результаты исследования в этой области опровергли традиционный для XIX в. взгляд, что логически и фактически обоснованная информация автоматически изменяет поведение аудитории. Выяснилось (в экспериментах Клаппера), что никакого автоматизма в данном случае нет: в действительности наиболее важным фактором оказалось взаимодействие информации и установок аудитории. Это обстоятельство дало жизнь целой серии исследований относительно роли установок аудитории в восприятии информации.

Легко видеть, что каждое из обозначенных здесь направлений исследования имеет большое прикладное значение, особенно в плане повышения эффективности средств массовой информации. Рассмотренная схема играет определенную положительную роль при познании способов и средств воздействия в процессе коммуникации. Однако она и подобные ей схемы фиксируют лишь структуру процесса коммуникации, но ведь этот процесс включен в более сложное явление - общение, поэтому важно и в этой одной стороне общения увидеть его содержание. А содержание это состоит в том, что в процессе коммуникации осуществляется взаимовлияние людей друг на друга. Чтобы полностью описать процесс взаимовлияния, недостаточно только знать структуру коммуникативного акта, необходимо еще проанализировать и мотивы общающихся, их цели, установки и пр.

Для этого нужно обратиться к тем знаковым системам, которые включены в речевое общение помимо речи. Хотя речь и является универсальным средством общения, она приобретает значение только при условии включения в систему деятельности, а включение это обязательно дополняется употреблением других - неречевых - знаковых систем.

5. Основные средства невербальной коммуникации

Другой вид коммуникации включает следующие основные знаковые системы:

- 1) оптико-кинетическую,
- 2) пара- и экстралингвистическую,
- 3) организацию пространства и времени коммуникативного процесса,
- 4) визуальный контакт (Лабунская, 1989).

Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя жесты, мимику, пантомимику. В целом оптико-кинетическая система предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела (рук, и тогда мы имеем жестикуляцию; лица, и тогда мы имеем мимику; позы, и тогда мы имеем пантомимику). Первоначально исследования в этой области были осуществ-

лены еще Ч. Дарвином, который изучал выражения эмоций у человека и животных. Именно общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, поэтому включение оптико-кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации придает общению нюансы. Эти нюансы оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов, например, в различных национальных культурах. (Всем известны недоразумения, которые возникают иногда при общении русского и болгарина, если пускается в ход утвердительный или отрицательный кивок головой, так как воспринимаемое русским движение головы сверху вниз интерпретируется как согласие, в то время как для болгарской «речи» это отрицание, и наоборот).

Значимость оптико-кинетической системы знаков в коммуникации настолько велика, что в настоящее время выделилась особая область исследований - кинесика, которая специально имеет дело с этими проблемами. Так, например, в исследованиях М. Аргайла изучались частота и сила жестикуляции в разных культурах (в течение одного часа финны жестикулировали 1 раз, итальянцы - 80, французы - 20, мексиканцы - 180). Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков представляют собой также «добавки» к вербальной коммуникации. Паралингвистическая система - это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность. Экстралингвистическая система - включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи. Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а «околоречевыми» приемами. Организация пространства и времени коммуникативного процесса выступает также особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Так, например, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину также может иметь определенное значение отрицательного порядка. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях.

Точно так же некоторые нормативы, разработанные в различных субкультурах, относительно временных характеристик общения выступают как своего рода дополнения к семантически значимой информации. Приход своевременно к началу дипломатических переговоров символизирует вежливость по отношению к собеседнику, напротив, опоздание истолковывается как проявление неуважения. В некоторых специальных сферах (прежде всего в дипломатии) разработаны в деталях различные возможные допуски опозданий с соответствующими их значениями. Проксемика как специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, располагает в настоящее время большим экспериментальным материалом. Основатель проксемики Э. Холл, который называет проксемику «пространственной психологией», исследовал первые формы пространствен-

ной организации общения у животных. В случае человеческой коммуникации предложена особая методика оценки интимности общения на основе изучения организации его пространства. Так, Холл зафиксировал, например, нормы приближения человека к партнеру по общению, свойственные американской культуре: интимное расстояние (0-45 см); персональное расстояние (45-120 см), социальное расстояние (120-400 см); публичное расстояние (400-750 см). Каждое из них свойственно особым ситуациям общения. Эти исследования имеют большое прикладное значение, прежде всего при анализе успешности деятельности различных дискуссионных групп. Так, например, в ряде экспериментов показано, каким должно быть оптимальное размещение членов двух дискуссионных групп с точки зрения «удобства» дискуссии.

В каждом случае члены команды - справа от лидера. Естественно, что не средства проксемики в состоянии обеспечить успех или неуспех в проведении дискуссий; их содержание, течение, направление задаются гораздо более высокими содержательными уровнями человеческой деятельности (социальной принадлежностью, позициями, целями участников дискуссий). Оптимальная организация пространства общения играет определенную роль лишь «при прочих равных», но даже и ради этой цели изучением проблемы стоит заниматься.

Ряд исследований в этой области связан с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций. Эти более или менее четко вычлененные наборы получили название хронотопов. (Первоначально этот термин был введен А.А. Ухтомским и позднее использован М.М. Бахтиным). Описаны, например, такие хронотопы, как хронотоп «больничной палаты», «вагонного попутчика» и др. Специфика ситуации общения создает здесь иногда неожиданные эффекты воздействия: например, не всегда объяснимую откровенность по отношению к первому встречному, если это «вагонный попутчик». Исследования хронотопов не получили особого распространения, между тем они могли бы в значительной мере способствовать выявлению механизмов коммуникативного влияния.

Следующая специфическая знаковая система, используемая в коммуникативном процессе, - это «контакт глаз», имеющий место в визуальном общении. Исследования в этой области тесно связаны с общепсихологическими исследованиями в области зрительного восприятия - движения глаз. В социально-психологических исследованиях изучается частота обмена взглядами, длительность их, смена статики и динамики взгляда, избегание его и т.д. «Контакт глаз» на первый взгляд кажется такой знаковой системой, значение которой весьма ограничено, например, пределами сугубо интимного общения.

Действительно, в первоначальных исследованиях этой проблемы «контакт глаз» был привязан к изучению интимного общения. М. Аргайл разработал даже определенную «формулу интимности», выяснив зависимость степени интимности, в том числе и от такого параметра, как дистанция общения, в разной мере позволяющая использовать контакт глаз. Однако позже спектр таких исследований стал значительно шире: знаки, представляемые движе-

нием глаз, включаются в более широкий диапазон ситуаций общения. В частности, есть работы о роли визуального общения для ребенка. Выявлено, что ребенку свойственно фиксировать внимание прежде всего на человеческом лице: самая живая реакция обнаружена на два горизонтально расположенных круга (аналог глаз). Не говоря уже о медицинской практике, явление это оказывается весьма важным и в других профессиях, например, в работе педагогов и вообще лиц, имеющих отношение к проблемам руководства. Как и все невербальные средства, контакт глаз имеет значение дополнения к вербальной коммуникации, т.е. сообщает о готовности поддержать коммуникацию или прекратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога, наконец, способствует тому, чтобы обнаружить полнее свое «Я», или, напротив, скрыть его.

Для всех четырех систем невербальной коммуникации встает один общий вопрос методологического характера. Каждая из них использует свою собственную знаковую систему, которую можно рассмотреть как определенный код. Как уже было отмечено выше, всякая информация должна кодироваться, причем так, чтобы система кодификации и декодификации была известна всем участникам коммуникативного процесса. Но если в случае с речью эта система кодификации более или менее общеизвестна, то при невербальной коммуникации важно в каждом случае определить, что же можно здесь считать кодом, и, главное, как обеспечить, чтобы и другой партнер по общению владел этим же самым кодом. В противном случае никакой смысловой прибавки к вербальной коммуникации описанные системы не дадут.

Как известно, в общей теории информации вводится понятие «семантически значимой информации». Это то количество информации, которое дано не на входе, а на выходе системы, т.е. которое только и «срабатывает». В процессе человеческой коммуникации это понятие можно интерпретировать так, что семантически значимая информация - это как раз та, которая и влияет на изменение поведения, т.е. которая имеет смысл.

Все невербальные знаковые системы умножают этот смысл, иными словами, помогают раскрыть полностью смысловую сторону информации. Но такое дополнительное раскрытие смысла возможно лишь при условии полного понимания участниками коммуникативного процесса значения используемых знаков, кода. Для построения понятного всем кода необходимо выделение каких-то единиц внутри каждой системы знаков, по аналогии с единицами в системе речи, но именно выделение таких единиц в невербальных системах оказывается главной трудностью. Нельзя сказать, что эта проблема решена полностью на сегодняшний день. Однако различные попытки ее решения предпринимаются.

Одна из таких попыток в области кинетики принадлежит К. Бёрдвистлу. Разрабатывая методологические проблемы этой области, Бёрдвистл предложил выделить единицу телодвижений человека. Основное рассуждение строится на основе опыта структурной лингвистики: телодвижения разделяются на единицы, а затем из этих единиц образуются более сложные конструкции. Совокупность единиц представляет собой своеобразный алфавит

телодвижений. Наиболее мелкой семантической единицей предложено считать кин, или кинему (по аналогии с фонемой в лингвистике). Хотя отдельный кин самостоятельного значения не имеет, при его изменении изменяется вся структура. Из кинем образуются кинеморфы (нечто подобное фразам), которые и воспринимаются в ситуации общения.

На основании предложения Бёрдвистла были построены своего рода «словари» телодвижений, даже появились работы о количестве кино в разных национальных культурах. Но сам Бёрдвистл пришел к выводу, что пока построить удовлетворительный словарь телодвижений не удастся: само понятие кина оказалось достаточно неопределенным и спорным. Более локальный характер носят предложения о построении словаря жестов. Существующие попытки не являются слишком строгими (вопрос о единице в них просто не решается), но тем не менее определенный «каталог» жестов в различных национальных культурах удастся описать.

Кроме выбора единицы, существует еще и вопрос о «локализации» различных мимических движений, жестов или телодвижений. Нужна тоже более или менее однозначная «сетка» основных зон человеческого лица, тела, руки и т.д. В предложениях Бёрдвистла содержался и этот аспект; все человеческое тело было поделено на 8 зон: лицо, голова, рука правая, рука левая, нога правая, нога левая, верхняя часть тела в целом, нижняя часть тела в целом. Смысл построения словаря сводится при этом к тому, чтобы единицы - кины - были привязаны к определенным зонам, тогда и получится «запись» телодвижения, что придаст ей известную однозначность, т.е. поможет выполнить функцию кода. Однако неопределенность единицы не позволяет считать эту методику записи достаточно надежной.

Несколько более скромный вариант предложен для записи выражений лица, мимики. Вообще в литературе отмечается более 20 000 описаний выражения лица. Чтобы как-то классифицировать их и предложена методика, введенная П. Экманом и получившая название FAST - Facial Affect Scoring Technique. Принцип тот же самый: лицо делится на три зоны горизонтальными линиями (глаза и лоб, нос и область носа, рот и подбородок). Затем выделяются шесть основных эмоций, наиболее часто выражаемых при помощи мимических средств: радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть. Фиксация эмоции «по зоне» позволяет регистрировать более или менее определенно мимические движения.

Эта методика получила распространение в медицинской (патопсихологической) практике, в настоящее время есть ряд попыток применения ее в «нормальных» ситуациях общения. Вряд ли можно считать, что и здесь проблема кодов решена полностью.

Таким образом, анализ всех систем невербальной коммуникации показывает, что они, несомненно, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе. Обладая способностью не только усиливать или ослаблять вербальное воздействие, все системы невербальной коммуникации помогают выявить такой существенный параметр коммуникативного процесса, как намерения его участников. Вместе с вер-

бальной системой коммуникации эти системы обеспечивают обмен информацией, который необходим людям для организации совместной деятельности.

Тема 6

Интерактивная сторона общения. Общение как обмен действиями.

План

1. Проблема взаимодействия (интеракции) в социальной психологии.
2. Научные подходы к описанию структуры взаимодействия.
3. Типы взаимодействий.
4. Взаимодействие как организация совместной деятельности.

Литература

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе (теоретические ориентации). М., 1978.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. Пер. с англ. М., 1988.
3. Бородкин Ф.М., Каряк Н.М. Внимание: конфликт! Новосибирск, 1983.
- Ершов П.Н. Режиссура как практическая психология. М., 1972.
4. Крижанская Ю.С., Третьяков Г.П. Грамматика общения. Л., 1987.
- Кудрявцев С.В. Конфликт и насильственное преступление. М., 1991.
5. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. М., 1972. Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.
6. Обозов Н.Н. Межличностные отношения. Л., 1979. Уманский Л.И. Методы экспериментального исследования социально- психологических феноменов. // Методология и методы социальной психологии. М., 1977.
7. Уманский Л.И. Психология организаторской деятельности школьников. М.: Просвещение, 1980.
8. Харащ А.У. К определению задач и методов социальной психологии в свете принципа деятельности. // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1977.
9. Шибутани Т. Социальная психология. Пер. с англ. М., 1971.
10. Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. Пер. с польск. М., 1969.

1. Проблема взаимодействия (интеракции) в социальной психологии.

Интерактивная сторона общения - это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности. Исследование проблемы взаимодействия имеет в социальной психо-

логии давнюю традицию. Интуитивно легко допустить несомненную связь, которая существует между общением и взаимодействием людей, однако трудно развести эти понятия и тем самым сделать эксперименты более точно ориентированными.

Часть авторов просто отождествляют общение и взаимодействие, интерпретируя и то и другое как коммуникацию в узком смысле слова (т.е. как обмен информацией), другие рассматривают отношения между взаимодействием и общением как отношение формы некоторого процесса и его содержания. Иногда предпочитают говорить о связанном, но все же самостоятельном существовании общения как коммуникации и взаимодействия как интеракции. Часть этих разночтений порождена терминологическими трудностями, в частности тем, что понятие «общение» употребляется то в узком, то в широком смысле слова.

Если придерживаться предложенной при характеристике структуры общения схемы, т.е. полагать, что общение в широком смысле слова (как реальность межличностных и общественных отношений) включает в себя коммуникацию в узком смысле слова (как обмен информацией), то логично допустить такую интерпретацию взаимодействия, когда оно предстает как другая - по сравнению с коммуникативной - сторона общения. Какая «другая» - на этот вопрос еще надо ответить.

Если коммуникативный процесс рождается на основе некоторой совместной деятельности, то обмен знаниями и идеями по поводу этой деятельности неизбежно предполагает, что достигнутое взаимопонимание реализуется в новых совместных попытках развить далее деятельность, организовать ее. Участие одновременно многих людей в этой деятельности означает, что каждый должен внести свой особый вклад в нее, что и позволяет интерпретировать взаимодействие как организацию совместной деятельности. В ходе ее для участников чрезвычайно важно не только обмениваться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую деятельность. При этом планировании возможна такая регуляция действий одного индивида «планами, созревшими в голове другого» (Ломов, 1975. С. 132), которая и делает деятельность действительно совместной, когда носителем ее будет выступать уже не отдельный индивид, а группа. Таким образом, на вопрос о том, какая же «другая» сторона общения раскрывается понятием «взаимодействие», можно теперь ответить: та сторона, которая фиксирует не только обмен информацией, но и организацию совместных действий, позволяющих партнерам реализовать некоторую общую для них деятельность.

Такое решение вопроса исключает отрыв взаимодействия от коммуникации, но исключает и отождествление их: коммуникация организуется в ходе совместной деятельности, «по поводу» ее, и именно в этом процессе людям необходимо обмениваться и информацией, и самой деятельностью, т.е. вырабатывать формы и нормы совместных действий.

2. Научные подходы к описанию структуры взаимодействия.

В истории социальной психологии существовало несколько попыток описать структуру взаимодействий. Так, например, большое распространение получила так называемая теория действия, или теория социального действия, в которой в различных вариантах предлагалось описание индивидуального акта действия. К этой идее обращались и социологи: (М. Вебер, П. Сорокин, Т. Парсонс) и социальные психологи. Все фиксировали некоторые компоненты взаимодействия: люди, их связь, воздействие друг на друга и, как следствие этого, их изменения. Задача всегда формулировалась как поиск доминирующих факторов мотивации действий во взаимодействии. Примером того, как реализовалась эта идея, может служить теория Т. Парсонса, в которой была предпринята попытка наметить общий категориальный аппарат для описания структуры социального действия. В основе социальной деятельности лежат межличностные взаимодействия, на них строится человеческая деятельность в ее широком проявлении, она - результат единичных действий. Единичное действие есть некоторый элементарный акт; из них впоследствии складываются системы действий. **Каждый акт берется сам по себе, изолированно, с точки зрения абстрактной схемы, в качестве элементов которой выступают:**

- а) деятель;
- б) «другой» (объект, на который направлено действие);
- в) нормы (по которым организуется взаимодействие);
- г) ценности (которые принимает каждый участник);
- д) ситуация (в которой совершается действие).

Деятель мотивирован тем, что его действие направлено на реализацию его установок (потребностей). В отношении «другого» деятель развивает систему ориентаций и ожиданий, которые определены как стремлением к достижению цели, так и учетом вероятных реакций другого. Может быть выделено пять пар таких ориентаций, которые дают классификацию возможных видов взаимодействий. Предполагается, что при помощи этих пяти пар можно описать все виды человеческой деятельности.

Эта попытка оказалась неудачной: схема действия, раскрывающая его «анатомию», была настолько абстрактной, что никакого значения для эмпирического анализа различных видов действий не имела. Несостоятельной она оказалась и для экспериментальной практики: на основе этой теоретической схемы было проведено одно-единственное исследование самим создателем концепции. Методологически некорректным здесь явился сам принцип - выделение некоторых абстрактных элементов структуры индивидуального действия.

При таком подходе вообще невозможно схватить содержательную сторону действий, ибо она задается содержанием социальной деятельности в целом. Поэтому логичнее начинать с характеристики социальной деятельности, а от нее идти к структуре отдельных индивидуальных действий, т.е. в прямо противоположном направлении (см., например: Леонтьев, 1972). Направление же, предложенное Парсонсом, неизбежно приводит к утрате социального контекста, поскольку в нем все богатство социальной деятельности (иными

словами, всей совокупности общественных отношений) выводится из психологии индивида.

Другая попытка построить структуру взаимодействия связана с описанием ступеней его развития. При этом взаимодействие расчленяется не на элементарные акты, а на стадии, которое оно проходит. Такой подход предложен, в частности, польским социологом Я. Щепаньским. Для Щепаньского центральным понятием при описании социального поведения является понятие социальной связи. Она может быть представлена как последовательное осуществление:

- а) пространственного контакта,
- б) психического контакта (по Щепаньскому, это взаимная заинтересованность),
- в) социального контакта (здесь это - совместная деятельность),
- г) взаимодействия (что определяется, как «систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера...»),
- д) социального отношения (взаимно сопряженных систем действий) (Щепаньский, 1969. С. 84).

Хотя все сказанное относится к характеристике «социальной связи», такой ее вид, как «взаимодействие», представлен наиболее полно. Выстраивание в ряд ступеней, предшествующих взаимодействию, не является слишком строгим: пространственный и психический контакты в этой схеме выступают в качестве предпосылок индивидуального акта взаимодействия, и потому схема не снимает погрешностей предшествующей попытки. Но включение в число предпосылок взаимодействия «социального контакта», понятого как совместная деятельность, во многом меняет картину: если взаимодействие возникает как реализация совместной деятельности, то дорога к изучению его содержательной стороны остается открытой. Довольно близкой к описанной схеме является схема, предложенная в отечественной социальной психологии В.Н. Панферовым (Панферов, 1989).

Наконец, еще один подход к структурному описанию взаимодействия представлен в **транзактном анализе** - направлении, предлагающем регулирование действий участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия (Берн, 1988). С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия в принципе может занимать одну из трех позиций, которые условно можно обозначить как Родитель, Взрослый, Ребенок. Эти позиции ни в коей мере не связаны обязательно с соответствующей социальной ролью: это лишь чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействии (позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу!», позиция Родителя как «Надо!», позиция Взрослого - объединение «Хочу» и «Надо»).

Взаимодействие эффективно тогда, когда транзакции носят «дополнительный» характер, т.е. совпадают: если партнер обращается к другому как Взрослый, то и тот отвечает с такой же позиции. Если же один из участников взаимодействия адресуется к другому с позиции Взрослого, а тот отвечает

ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается и может вообще прекратиться. В данном случае транзакции являются «пересекающимися».

Жена обращается к мужу с информацией: «Я порезала палец» (апелляция к Взрослому с позиции Взрослого). Если он отвечает: «Сейчас перевяжем», то это ответ также с позиции Взрослого (I). Если же следует сентенция: «Вечно у тебя что-то случается», то это ответ с позиции Родителя (II), а в случае: «Что же я теперь должен делать?», демонстрируется позиция Ребенка (III). В двух последних случаях эффективность взаимодействия невелика (Крижанская, Третьяков, 1990). Аналогичный подход предложен и П.Н. Ершовым, который, обозначая позиции, говорит о возможной «пристройке сверху» и «пристройке снизу» (Ершов, 1972).

Второй показатель эффективности - адекватное понимание ситуации (как и в случае обмена информацией) и адекватный стиль действия в ней. В социальной психологии существует много классификаций ситуаций взаимодействия. Уже упоминалась классификация, предложенная в отечественной социальной психологии А.А. Леонтьевым (социально-ориентированные, предметно-ориентированные и личностно-ориентированные ситуации). Другие примеры приведены М. Аргайлом и Э. Берном. Аргайл называет официальные социальные события, случайные эпизодические встречи, формальные контакты на работе и в быту, асимметричные ситуации (в обучении, руководстве и пр.). Э. Берн уделяет особое внимание различным ритуалам, полуритуалам (имеющим место в развлечениях) и играм (понимаемым весьма широко, включая интимные, политические игры и т.п.) (Берн, 1988). Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий: в каждой из них человек по-разному «подает» себя, а если эта самоподача не адекватна, взаимодействие затруднено. Если стиль сформирован на основе действий в какой-то конкретной ситуации, а потом механически перенесен на другую ситуацию, то, естественно, успех не может быть гарантирован. Различают три основных стиля действий: ритуальный, манипулятивный и гуманистический. На примере использования ритуального стиля особенно легко показать необходимость соотнесения стиля с ситуацией.

Ритуальный стиль обычно задан некоторой культурой. Например, стиль приветствий, вопросов, задаваемых при встрече, характера ожидаемых ответов. Так, в американской культуре принято на вопрос: «Как дела?» отвечать «Прекрасно!», как бы дела ни обстояли на самом деле. Для нашей культуры свойственно отвечать «по существу», притом не стесняться негативных характеристик собственного бытия («Ой, жизни нет, цены растут, транспорт не работает» и т.д.). Человек, привыкший к другому ритуалу, получив такой ответ, будет озадачен, как взаимодействовать дальше. Что касается использования манипулятивного или гуманистического стиля взаимодействия, то это отдельная большая проблема, особенно в практической социальной психологии (Петровская, 1983).

Важно сделать общий вывод о том, что расчленение единого акта взаимодействия на такие компоненты, как позиции участников, ситуация и стиль действий, также способствует более тщательному психологическому

анализу этой стороны общения, делая определенную попытку связать ее с содержанием деятельности.

Подход к взаимодействию в концепции «символического интеракционизма». Важность интерактивной стороны общения обусловила тот факт, что в истории социальной психологии сложилось специальное направление, которое рассматривает взаимодействие исходным пунктом всякого социально-психологического анализа. Это направление связано с именем Г. Мида, который дал направлению и имя - «символический интеракционизм». Выясняя социальную природу человеческого «Я», Мид вслед за В. Джемсом пришел к выводу, что в становлении этого «Я» решающую роль играет взаимодействие. Мид использовал также идею Ч. Кули о так называемом «зеркальном Я», где личность понимается как сумма психических реакций человека на мнения окружающих. Однако у Мида вопрос решается значительно сложнее.

Становление «Я» происходит действительно в ситуациях взаимодействия, но не потому, что люди есть простые реакции на мнения других, а потому, что в этих ситуациях формируется личность, в них она осознает себя, не просто смотрясь в других, но действуя совместно с ними. Моделью таких ситуаций является игра, которая у Мида выступает в двух формах: play и game. В игре человек выбирает для себя так называемого значимого другого и ориентируется на то, как он воспринимается этим «значимым другим». В соответствии с этим у человека формируется и представление о себе самом, о своем «Я». Вслед за В. Джемсом Мид разделяет это «Я» на два начала (здесь за неимением адекватных русских терминов мы сохраняем их английское наименование), «I» и «me». «I» - это импульсивная творческая сторона «Я», непосредственный ответ на требование ситуации; «me» - это рефлексия «I», своего рода норма, контролирующая действия «I» от имени других, это усвоение личностью отношений, которые складываются в ситуации взаимодействия и которые требуют соотносываться с ними. Постоянная рефлексия «I» при помощи «me» необходима для зрелой личности, ибо именно она способствует адекватному восприятию личностью себя самой и своих собственных действий.

Таким образом, центральная мысль интеракционистской концепции состоит в том, что личность формируется во взаимодействии с другими личностями, и механизмом этого процесса является установление контроля действий личности теми представлениями о ней, которые складываются у окружающих. Несмотря на важность постановки такой проблемы, в теории Мида содержатся существенные просчеты. Главными из них являются два. Во-первых, непропорционально большое значение уделяется в этой концепции роли символов. Вся обрисованная выше канва взаимодействия детерминируется системой символов, т.е. поведение человека в ситуациях взаимодействия в конечном счете обусловлено символической интерпретацией этих ситуаций.

Человек предстает как существо, обитающее в мире символов, включенное в знаковые ситуации. И хотя в известной степени с этим утверждени-

ем можно согласиться, поскольку в определенной мере общество действительно регулирует действия личностей при помощи символов, излишняя категоричность Мида приводит к тому, что вся совокупность социальных отношений, культуры - все сводится только к символам.

Отсюда вытекает и второй важный просчет концепции символического интеракционизма - интерактивный аспект общения здесь вновь отрывается от содержания деятельности, вследствие чего все богатство макросоциальных отношений личности по существу игнорируется. Единственным «представителем» социальных отношений остаются лишь отношения непосредственного взаимодействия. Поскольку символ остается «последней» социальной детерминантой взаимодействия, для анализа оказывается достаточным лишь описание данного поля взаимодействий без привлечения широких социальных связей, в рамках которых данный акт взаимодействия имеет место. Происходит известное «замыкание» взаимодействия на заданную группу. Конечно, и такой аспект анализа возможен - и для социальной психологии даже заманчив, но он явно недостаточен.

Тем не менее символический интеракционизм острее многих других теоретических ориентаций социальной психологии поставил вопрос о социальных детерминантах взаимодействия, о его роли для формирования личности. Слабость концепции в том, что она по существу не различает в общении двух таких сторон, как обмен информацией и организация совместной деятельности. Не случайно многие приверженцы этой школы употребляют понятие «коммуникация» и «интеракция» как синонимы (см.: Шибутани, 1961). Кроме того, концепция Мида вновь останавливается перед тем фактом, что любые формы, стороны, функции общения могут быть поняты лишь в контексте той реальной деятельности, в ходе которой они возникают. Если эта связь общения (или любой его стороны) с деятельностью разрывается, следствием является немедленный отрыв рассмотрения всех этих процессов от широкого социального фона, на котором они происходят, т.е. отказ от изучения содержательной стороны общения.

3. Типы взаимодействий.

Существует еще один описательный подход при анализе взаимодействия - построение классификаций различных его видов. Интуитивно ясно, что практически люди вступают в бесконечное количество различных видов взаимодействия. Для экспериментальных исследований крайне важно как минимум обозначить некоторые основные типы этих взаимодействий. Наиболее распространенным является дихотомическое деление всех возможных видов взаимодействий на два противоположных вида: кооперация и конкуренция. Разные авторы обозначают эти два основных вида различными терминами. Кроме кооперации и конкуренции, говорят о согласии и конфликте, приспособлении и оппозиции, ассоциации и диссоциации и т.д. За всеми этими понятиями ясно виден принцип выделения различных видов взаимодействия. В первом случае анализируются такие его проявления, ко-

которые способствуют организации совместной деятельности, являются «позитивными» с этой точки зрения. Во вторую группу попадают взаимодействия, так или иначе «расшатывающие» совместную деятельность, представляющие собой определенного рода препятствия для нее.

Кооперация, или кооперативное взаимодействие, означает координацию единичных сил участников (упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил). Кооперация - необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой. А.Н. Леонтьев называл две основные черты совместной деятельности:

а) разделение единого процесса деятельности между участниками; б) изменение деятельности каждого, т.к. результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности, что на общепсихологическом языке означает, что «предмет» и «мотив» деятельности не совпадают (Леонтьев, 1972. С. 270-271).

Каким же образом соединяется непосредственный результат деятельности каждого участника с конечным результатом совместной деятельности? Средством такого соединения являются развившиеся в ходе совместной деятельности отношения, которые реализованы прежде всего в кооперации. Важным показателем «тесноты» кооперативного взаимодействия является включенность в него всех участников процесса. Поэтому экспериментальные исследования кооперации чаще всего имеют дело с анализом вкладов участников взаимодействия и степени их включенности в него.

Что касается другого типа взаимодействий - конкуренции, то здесь чаще всего анализ сконцентрирован на наиболее яркой ее форме, а именно на конфликте. При изучении конфликта социальной психологией прежде всего необходимо определение собственного угла зрения в этой проблеме, поскольку конфликты выступают предметом исследования и в ряде других дисциплин: социологии, политологии и пр.

Социальная психология сосредоточивает свое внимание на двух вопросах: с одной стороны, на анализе вторичных социально-психологических аспектов в каждом конфликте (например, осознание конфликта его участниками); с другой - на выделении частного класса конфликтов, порождаемых специфическими социально-психологическими факторами. Обе эти задачи могут быть успешно решены лишь при наличии адекватной понятийной схемы исследования.

Она должна охватить как минимум четыре основные характеристики конфликта: структуру, динамику, функцию и типологию конфликта (Петровская, 1977. С. 128).

Структура конфликта описывается по-разному разными авторами, но основные элементы практически принимаются всеми. Это - конфликтная ситуация, позиции участников (оппонентов), объект, «инцидент» (пусковой механизм), развитие и разрешение конфликта. Эти элементы ведут себя различно в зависимости от типа конфликта. Обыденное представление о том, что всякий конфликт обязательно имеет негативное значение, опровергнуто рядом специальных исследований. Так, в работах М. Дойча, одного из наиболее

видных теоретиков конфликта, называются две разновидности конфликтов: деструктивные и продуктивные.

Определение деструктивного конфликта в большей степени совпадает с обыденным представлением. Именно такого типа конфликт ведет к рассогласованию взаимодействия, к его расшатыванию. Деструктивный конфликт чаще становится не зависимым от причины, его породившей, и легче приводит к переходу «на личности», чем и порождает стрессы. Для него характерно специфическое развитие, а именно расширение количества вовлеченных участников, их конфликтных действий, умножение количества негативных установок в адрес друг друга и остроты высказываний («экспансия» конфликта). Другая черта - «эскалация» конфликта означает наращивание напряженности, включение все большего числа ложных восприятий как черт и качеств оппонента, так и самих ситуаций взаимодействия, рост предубежденности против партнера. Понятно, что разрешение такого типа конфликта особенно сложно, основной способ разрешения - компромисс - здесь реализуется с большими затруднениями.

Продуктивный конфликт чаще возникает в том случае, когда столкновение касается не несовместимости личностей, а порождено различием точек зрения на какую-либо проблему, на способы ее решения. В таком случае сам конфликт способствует формированию более всестороннего понимания проблемы, а также мотивации партнера, защищающего другую точку зрения - она становится более «легитимной». Сам факт другой аргументации, признания ее законности способствует развитию элементов кооперативного взаимодействия внутри конфликта и тем самым открывает возможности его регулирования и разрешения, а значит, и нахождения оптимального решения diskutируемой проблемы.

Представление о двух возможных разновидностях конфликтного взаимодействия дает основание для обсуждения важнейшей общетеоретической проблемы конфликта: пониманию его природы как психологического феномена. В самом деле: есть ли конфликт лишь форма психологического антагонизма (т.е. представленности противоречия в сознании) или это обязательно наличие конфликтных действий (Кудрявцев, 1991. С. 37). Подробное описание различных конфликтов в их сложности и многообразии позволяет сделать вывод о том, что оба названные компоненты есть обязательные признаки конфликта.

Проблема исследования конфликта имеет много практических приложений в плане разработки различных форм отношения к нему (разрешение конфликта, предотвращение конфликта, профилактика его, ослабление и т.д.) и прежде всего в ситуациях делового общения: например в производстве (Бородкин, Каряк, 1983).

При анализе различных типов взаимодействия принципиально важна проблема содержания деятельности, в рамках которой даны те или иные виды взаимодействия. Так можно констатировать кооперативную форму взаимодействия не только в условиях производства, но, например, и при осуществлении каких-либо асоциальных, противоправных поступков - совмест-

ного ограбления, кражи и т.д. Поэтому кооперация в социально- негативной деятельности не обязательно та форма, которую необходимо стимулировать: напротив, деятельность, конфликтная в условиях асоциальной деятельности, может оцениваться позитивно. Кооперация и конкуренция лишь формы «психологического рисунка» взаимодействия, содержание же и в том и в другом случае задается более широкой системой деятельности, куда кооперация или конкуренция включены. Поэтому при исследовании как кооперативных, так и конкурентных форм взаимодействия недопустимо рассматривать их обе вне общего контекста деятельности.

Экспериментальные схемы регистрации взаимодействий. Выделение двух полярных типов взаимодействия играет определенную положительную роль в анализе интерактивной стороны общения. Однако только такое дихотомическое рассмотрение видов взаимодействия оказывается недостаточным для экспериментальной практики. Поэтому в социальной психологии существуют поиски и иного рода - выделить более «мелкие» типы взаимодействия, которые могли бы быть использованы в эксперименте в качестве единицы наблюдения.

Одна из наиболее известных попыток такого рода принадлежит Р. Бейлсу, который разработал схему, позволяющую по единому плану регистрировать различные виды взаимодействия в группе. Бейлс фиксировал при помощи метода наблюдения те реальные проявления взаимодействий, которые можно было увидеть в группе детей, выполняющих некоторую совместную деятельность. Первоначальный список таких видов взаимодействий оказался весьма обширным (насчитывал около 82 наименований) и потому был непригоден для построения эксперимента. Бейлс свел наблюдаемые образцы взаимодействий в категории, предположив, что в принципе каждая групповая деятельность может быть описана при помощи четырех категорий, в которых зафиксированы ее проявления: область позитивных эмоций, область негативных эмоций, область решения проблем и область постановки этих проблем. Тогда все зафиксированные виды взаимодействий были разнесены по четырем рубрикам:

Область

- 1) солидарность позитивных
- 2) снятие напряжения эмоций
- 3) согласие

Область

- 4) предложение, указание решения
- 5) мнение проблем
- 6) ориентация других

Область

- 7) просьба об информации постановки
- 8) просьба высказать мнение проблем
- 9) просьба об указании

Область

- 10) несогласие негативных

11) создание напряженности эмоций

12) демонстрация антагонизма

Получившиеся 12 видов взаимодействия были оставлены Бейлсом, с одной стороны, как тот минимум, который необходим для учета всех возможных видов взаимодействия; с другой стороны, как тот максимум, который допустим в эксперименте.

Схема Бейлса получила довольно широкое распространение, несмотря на ряд существенных критических замечаний, высказанных в ее адрес. Самое элементарное возражение состоит в том, что никакого логического обоснования существования именно двенадцати возможных видов не приводится, равным образом как и определения именно четырех (а не трех, пяти и т.д.) категорий. Возникает естественный вопрос: почему именно этими двенадцатью характеристиками исчерпываются все возможные виды интеракций?

Второе возражение касается того, что в предложенном перечне взаимодействий нет единого основания, по которому они были бы выделены: в списке присутствуют вперемешку как чисто коммуникативные проявления индивидов (например, высказывание мнения), так и непосредственные проявления их в «действиях» (например, отталкивание другого при выполнении какого-то действия и т.д.). Главный аргумент, не позволяющий придавать этой схеме слишком большого значения, состоит в том, что в ней полностью опущена характеристика содержания общей групповой деятельности, т.е. схвачены лишь формальные моменты взаимодействия.

Здесь мы вновь сталкиваемся с острым методологическим вопросом о том, может ли в принципе методика социально-психологического исследования фиксировать содержательную сторону деятельности. В традиционных подходах подразумевается отрицательный ответ. Более того, в известном смысле эта неспособность рассматривается как отличительная особенность социальной психологии, т.е. включается в определение предмета этой дисциплины, которая, согласно такой точке зрения, и должна исследовать лишь формы взаимодействий, отвечать на вопрос «Как?», но не на вопрос «Что?» делается совместно.

Отрыв от содержания деятельности получает здесь свою легализацию. Все методики, построенные на основе таких исходных позиций, неизбежно будут апеллировать лишь к формальному аспекту взаимодействий. При отсутствии других методик в определенных границах они могут, естественно, использоваться, но надо помнить, что все они поставляют данные лишь относительно одного компонента взаимодействия - его формы.

Трудность фиксации в эксперименте содержательной стороны взаимодействия породила в истории социальной психологии тенденцию упростить ситуацию анализа и обратиться преимущественно к исследованию взаимодействия в диаде, т.е. к взаимодействию лишь двух людей. Такого рода исследования, проводимые в рамках теории «диадического взаимодействия», являют собой еще один пример того, насколько даже самое тщательное изучение формы процесса мало дает для понимания его сущности.

При изучении «диадического взаимодействия», а наиболее подробно оно исследовано американскими социальными психологами Дж. Тибо и Г. Келли, используется предложенная на основе математической теории игр «дилемма узника» (Андреева, Богомолова, Петровская, 1978). В эксперименте задается некоторая диада: два узника, находящиеся в заточении и лишенные возможности общаться. Строится матрица, в которой фиксируются возможные стратегии их взаимодействия на допросе, когда каждый будет отвечать, не зная точно, как ведет себя другой. Если принять две крайние возможности их поведения: «сознаться» и «не сознаться», то, в принципе, каждый имеет именно эту альтернативу. Однако результат будет различен в зависимости от того, какой из вариантов ответа выберет каждый. Могут сложиться четыре ситуации из комбинаций различных стратегий «узников»: оба сознаются; первый сознается, второй не сознается; второй сознается, а первый - нет; оба не сознаются.

Матрица фиксирует эти четыре возможные комбинации. При этом рассчитывается выигрыш, который получится при различных комбинациях этих стратегий для каждого «игрока». Этот выигрыш и является «исходом» в каждой модели игровой ситуации. Применение в этом случае некоторых положений теории игр создает заманчивую перспективу не только описания, но и прогноза поведения каждого участника взаимодействия.

Однако сейчас же возникают многочисленные ограничения, которые влечет за собой применение этой методики к анализу реальных ситуаций человеческого взаимодействия. Прежде всего, как известно, в теории игр рассматриваются игры двух типов: с нулевой суммой и с ненулевой суммой. Первый случай предполагает, что в такой игре выигрыш одного точно равен проигрышу другого, т.е. ситуацию, крайне редко встречающуюся в реальном взаимодействии даже двух участников.

Что же касается игр с ненулевой суммой, аналогов которых можно найти значительно больше в реальных проявлениях человеческого взаимодействия, то аппарат их значительно сложнее и степень формализации значительно меньше. Не случайно, что их использование в социально-психологических работах встречается довольно редко. Применяемый же аппарат игр с нулевой суммой приводит к крайнему обеднению специфики социально-психологического взаимодействия людей.

В многочисленных ситуациях взаимодействия при разработке стратегий своего поведения люди чрезвычайно редко уподобляются узникам из дилеммы. Конечно, нельзя отказать этой методике в том, что в плане формального анализа стратегий взаимодействия она дает определенный материал, во всяком случае позволяет констатировать различные способы построения таких стратегий. Этим и объясняется возможность применения методики в некоторых специальных исследованиях.

4. Взаимодействие как организация совместной деятельности. Единственным условием, при котором этот содержательный момент может быть уловлен, является рассмотрение взаимодействия как формы организации какой-то конкретной деятельности людей. Общепсихологическая теория

деятельности, принятая в отечественной психологической науке, задает и в данном случае некоторые принципы для социально-психологического исследования. Подобно тому как в индивидуальной деятельности ее цель раскрывается не на уровне отдельных действий, а лишь на уровне деятельности как таковой, в социальной психологии смысл взаимодействий раскрывается лишь при условии включенности их в некоторую общую деятельность. Конкретным содержанием различных форм совместной деятельности является определенное соотношение индивидуальных «вкладов», которые делаются участниками.

Так одна из схем предлагает выделить три возможные формы, или модели:

1) когда каждый участник делает свою часть общей работы независимо от других - «совместно-индивидуальная деятельность» (пример - некоторые производственные бригады, где у каждого члена свое задание);

2) когда общая задача выполняется последовательно каждым участником - «совместно-последовательная деятельность» (пример - конвейер);

3) когда имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными - «совместно-взаимодействующая деятельность» (пример - спортивные команды, научные коллективы или конструкторские бюро) (Уманский, 1980. С. 131).

Психологический рисунок взаимодействия в каждой из этих моделей своеобразен, и дело экспериментальных исследований установить его в каждом конкретном случае.

Однако задача исследования взаимодействия этим не исчерпывается. Подобно тому, как в случае анализа коммуникативной стороны общения была установлена зависимость между характером коммуникации и отношениями, существующими между партнерами, здесь также необходимо проследить, как та или иная система взаимодействия сопряжена со сложившимися между участниками взаимодействия отношениями.

Общественные отношения «даны» во взаимодействии через ту реальную социальную деятельность, частью которой (или формой организации которой) взаимодействие является. Межличностные отношения также «даны» во взаимодействии: они определяют как тип взаимодействия, который возникает при данных конкретных условиях (будет ли это сотрудничество или соперничество), так и степень выраженности этого типа (будет ли это более успешное или менее успешное сотрудничество).

Присущая системе межличностных отношений эмоциональная основа, порождающая различные оценки, ориентации, установки партнеров, определенным образом «окрашивает» взаимодействие (Обозов, 1979). Но вместе с тем такая эмоциональная (положительная или отрицательная) окраска взаимодействия не может полностью определять факт его наличия или отсутствия: даже в условиях «плохих» межличностных отношений в группах, заданных определенной социальной деятельностью, взаимодействие обязательно существует. В какой мере оно определяется межличностными отношениями и, наоборот, в какой мере оно «подчинено» выполняемой группой

деятельности, зависит как от уровня развития данной группы, так и от той системы социальных отношений, в которой эта группа существует. Поэтому рассмотрение вырванного из контекста взаимодействия лишено смысла.

Мотивация участников взаимодействия в каждом конкретном акте выявлена быть не может именно потому, что порождается более широкой системой деятельности, в условиях которой оно разворачивается. Поскольку взаимодействия «одинаковы» по форме своего проявления, в истории социальных наук уже существовала попытка построить всю систему социального знания, опираясь только на анализ формы взаимодействия (так называемая формальная социология Г. Зиммеля). Убедительный пример недостаточности только формального анализа взаимодействия дает традиция, связанная с исследованием «альтруизма».

Альтруизм относится к такой области проявлений человеческой личности, которые приобретают смысл лишь в системе определенной социальной деятельности. Вопрос здесь упирается в содержание нравственных категорий, а оно не может быть понято лишь из «близлежащих» проявлений взаимодействия. Является ли альтруистическим поведение человека, помогающего бежать злостному преступнику? Только более широкий социальный контекст позволяет ответить на этот вопрос. При анализе взаимодействия имеет значение и тот факт, как осознается каждым участником его вклад в общую деятельность (Хараш, 1977. С. 29): именно это осознание помогает ему корректировать свою стратегию. Только при этом условии может быть вскрыт психологический механизм взаимодействия, возникающий на основе взаимопонимания между его участниками. Очевидно, что от меры понимания партнерами друг друга зависит успешность стратегии и тактики совместных действий, чтобы был возможен их «обмен». Причем, если стратегия взаимодействия определена характером тех общественных отношений, которые представлены выполняемой социальной деятельностью, то тактика взаимодействия определяется непосредственным представлением о партнере.

Таким образом, для познания механизма взаимодействия необходимо выяснить, как намерения, мотивы, установки одного индивида «накладываются» на представление о партнере, и как то и другое проявляется в принятии совместного решения. Иными словами, дальнейший анализ проблемы общения требует более детального рассмотрения вопроса о том, как формируется образ партнера по общению, от точности которого зависит успех совместной деятельности. Такая постановка вопроса требует перехода к рассмотрению третьей стороны общения, условно названной нами перцептивной.

Тема 7

Перцептивная сторона общения. Общение как взаимопознание и взаимопонимание людей.

План

1. Анализ перцептивных явлений в социальной психологии. Понятие социальной перцепции
2. Механизмы взаимопонимания в процессе общения
3. Содержание и эффекты межличностного восприятия
4. Межличностная аттракция

Литература

1. Андреева Г.М. Место межличностного восприятия в системе перцептивных процессов и особенности его содержания // Межличностное восприятие в группе. М., 1981.
2. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982. Выготский Л.С. История развития высших психологических функций. Собр. соч. М., 1983, т. 2.
3. Гибш Х., Форверг М. Введение в марксистскую социальную психологию. М., 1972.
4. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. М., 1987. Данилин К.Е. Формирование внутригрупповых установок и рефлексивной структуры группы // Межличностное восприятие в группе. М., 1981. Жуков Ю.М. Проблемы измерения точности межличностного восприятия // Вестник Московского университета. Психология. 1978, № 1. Келли Г. Процесс каузальной атрибуции // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.
5. Кон И.С. Открытие «Я». М., 1978.
6. Муздыбаев К. Психология ответственности. Л., 1983. Петровская Л.А. Компетентность в общении. М., 1989. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1968. Рубинштейн С.Л. Принципы и пути развития психологии. М., 1960. Соловьева О.В. Обратная связь в межличностном общении. М., 1992. Стефаненко Т.Г. Социальные стереотипы и межличностные отношения // Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987.

1. *Понятие социальной перцепции.*

Как уже было установлено, в процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. Само взаимопонимание может быть здесь истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. Однако и в том, и в другом случаях большое значение имеет тот факт, как воспринимается партнер по общению, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает, как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения. Прежде чем раскрывать в содержательном плане характеристики этой стороны общения, необходимо уточнить употребляемые здесь термины. Весьма часто восприятие человека человеком обозначают как «социальная перцепция». Это понятие в данном случае употреблено не слишком точно. Термин «социальная

перцепция» впервые был введен Дж. Брунером в 1947 г. в ходе разработки так называемого нового взгляда (New Look) на восприятие. Вначале под социальной перцепцией понималась социальная детерминация перцептивных процессов. Позже исследователи, в частности в социальной психологии, придали понятию несколько иной смысл: социальной перцепцией стали называть процесс восприятия так называемых социальных объектов, под которыми подразумевались другие люди, социальные группы, большие социальные общности. Именно в этом употреблении термин закрепился в социально-психологической литературе. Поэтому восприятие человека человеком относится, конечно, к области социальной перцепции, но не исчерпывает ее. Если представить себе процессы социальной перцепции в полном объеме, то получается весьма сложная и разветвленная схема. Она включает в себя различные варианты не только объекта, но и субъекта восприятия. Когда субъектом восприятия выступает индивид (И), то он может воспринимать другого индивида, принадлежащего к «своей» группе (1); другого индивида, принадлежащего к «чужой» группе (2); свою собственную группу (3); «чужую» группу (4). Если даже не включать в перечень большие социальные общности, которые в принципе так же могут восприниматься, то и в этом случае получаются четыре различных процесса, каждый из которых обладает своими специфическими особенностями.

Еще сложнее обстоит дело в том случае, когда в качестве субъекта восприятия интерпретируется не только отдельный индивид, но и группа (Г). Тогда к составленному перечню процессов социальной перцепции следует еще добавить: восприятие группой своего собственного члена (5); восприятие группой представителя другой группы (6); восприятие группой самой себя (7), наконец, восприятие группой в целом другой группы (8). Хотя этот второй ряд не является традиционным, однако в другой терминологии почти каждый из обозначенных здесь «случаев» исследуется в социальной психологии. Не все из них имеют отношение к проблеме взаимопонимания партнеров по общению (Андреева, 1981. С. 30).

Для того чтобы более точно обозначить, о чем идет речь в интересующем нас плане, целесообразно говорить не вообще о социальной перцепции, а о межличностной перцепции, или межличностном восприятии (или - как вариант - о восприятии человека человеком). Именно эти процессы непосредственно включены в общение в том его значении, в каком оно рассматривается здесь. Иными словами, в данном контексте речь идет лишь о позициях 1) и 2) предложенной схемы.

Но кроме этого, возникает необходимость и еще в одном комментарии. Восприятие социальных объектов обладает такими многочисленными специфическими чертами, что само употребление слова «восприятие» кажется здесь не совсем точным. Во всяком случае, ряд феноменов, имеющих место при формировании представления о другом человеке, не укладывается в традиционное описание перцептивного процесса, как он дается в общей психологии.

Поэтому в социально-психологической литературе до сих пор продолжается поиск наиболее точного понятия для характеристики описываемого процесса. Основная цель этого поиска состоит в том, чтобы включить в процесс восприятия другого человека в более полном объеме некоторые другие познавательные процессы. Многие исследователи предпочитают в этом случае обратиться к французскому выражению «*connaissance d'autrui*», что означает не столько «восприятие другого», сколько «познание другого».

В отечественной литературе также весьма часто в качестве синонима «восприятие другого человека» употребляется выражение «познание другого человека» (Бодалев, 1982. С. 5). Это более широкое понимание термина обусловлено специфическими чертами восприятия другого человека, к которым относится восприятие не только физических характеристик объекта, но и поведенческих его характеристик, формирование представления о его намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках и т.д. Кроме того, в содержание этого же понятия включается формирование представления о тех отношениях, которые связывают субъект и объект восприятия. Именно это придает особенно большое значение ряду дополнительных факторов, которые не играют столь существенной роли при восприятии физических объектов. Так, например, такая характерная черта, как селективность (избирательность) восприятия здесь проявляется весьма своеобразно, поскольку в процесс селекции включается значимость целей познающего субъекта, его прошлый опыт и т.д. Тот факт, что новые впечатления об объекте восприятия категоризируются на основе сходства с прежними впечатлениями, дает основание для стереотипизации. Хотя все эти явления были экспериментально зарегистрированы и при восприятии физических объектов, значимость их в области восприятия людьми друг друга в огромной степени возрастает. Другой подход к проблемам восприятия, который также был использован в социально-психологических исследованиях по межличностной перцепции, связан со школой так называемой транзактной психологии, отдельные положения которой были уже рассмотрены в предыдущей главе. Здесь особенно подчеркнута мысль о том, что активное участие субъекта восприятия в транзакции предполагает учет роли ожиданий, желаний, намерений, прошлого опыта субъекта как специфических детерминант перцептивной ситуации, что представляется особенно важным, когда познание другого человека рассматривается как основание не только для понимания партнера, но для установления с ним согласованных действий, особого рода отношений. Все сказанное означает, что термин «социальная перцепция», или, в более узком смысле слова, «межличностная перцепция», «восприятие другого человека» употребляется в литературе в несколько вольном, даже метафорическом смысле, хотя последние исследования и в общей психологии восприятия характеризуются известным сближением восприятия и других познавательных процессов. В самом общем плане можно сказать, что восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков.

2. *Механизмы взаимопонимания в процессе общения*

Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он воспринимается и другим человеком - партнером по общению - также как личность. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных (Рубинштейн, 1960. С. 180). Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому, что, познавая другого, формируется и сам познающий индивид. Во-вторых, потому, что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий. Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания. Связь эта двоякая: с одной стороны, богатство представлений о самом себе определяет и богатство представлений о другом человеке, с другой стороны, чем более полно раскрывается другой человек (в большем количестве и более глубоких характеристик), тем более полным становится и представление о самом себе. Этот вопрос в свое время на философском уровне был поставлен Марксом, когда он писал: «Человек сначала смотрится, как в зеркало, в другого человека. Лишь отнесясь к человеку Павлу как к себе подобному, человек Петр начинает относиться к самому себе как к человеку».

По существу ту же мысль, на уровне психологического анализа, находим у Л.С. Выготского: «Личность становится для себя тем, что она есть в себе, через то, что она представляет собой для других» (Выготский, 1960. С. 196). Как мы видели, сходную по форме идею высказывал и Мид, введя в свой анализ взаимодействия образ «генерализованного другого». Однако, если у Мида этот образ характеризовал лишь ситуацию непосредственного взаимодействия, то в действительности, по мысли Б.Ф. Поршнева, «Петр познает свою натуру через Павла только благодаря тому, что за спиной Павла стоит общество, огромное множество людей, связанных в целое сложной системой отношений» (Поршнев, 1968. С. 79).

Если применить это рассуждение к конкретной ситуации общения, то можно сказать, что представление о себе через представление о другом формируется обязательно при условии, что этот «другой» дан не абстрактно, а в рамках достаточно широкой социальной деятельности, в которую включено взаимодействие с ним. Индивид «соотносит» себя с другим не вообще, а прежде всего преломляя это соотношение в разработке совместных решений. В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов: и эмоциональная оценка этого другого, и попытка понять строй его поступков, и основанная на этом стратегия изменения его поведения, и построение стратегии своего собственного поведения.

Однако в эти процессы включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление себя с другим осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому. Значит, при построении стратегии взаимодействия каж-

дому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает мои потребности, мотивы, установки. Все это приводит к тому, что анализ осознания себя через другого включает две стороны: идентификацию и рефлекссию. Каждое из этих понятий требует специального обсуждения.

Термин «идентификация», буквально обозначающий отождествление себя с другим, выражает установленный эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди часто пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. В этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека.

Существует много экспериментальных исследований процесса идентификации и выяснения его роли в процессе общения. В частности, установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением - эмпатией.

Описательно эмпатия также определяется как особый способ понимания другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, стремление эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмпатия противостоит пониманию в строгом смысле этого слова, термин используется в данном случае лишь метафорически: эмпатия есть аффективное «понимание». Эмоциональная ее природа проявляется как раз в том, что ситуация другого человека, партнера по общению, не столько «продумывается», сколько «прочувствуется». Механизм эмпатии в определенных чертах сходен с механизмом идентификации: и там, и здесь присутствует умение поставить себя на место другого, взглянуть на вещи с его точки зрения.

Однако взглянуть на вещи с чьей-то точки зрения не обязательно означает отождествить себя с этим человеком. Если я отождествляю себя с кем-то, это значит, что я строю свое поведение так, как строит его этот «другой». Если же я проявляю к нему эмпатию, я просто принимаю во внимание линию его поведения (отношусь к ней сочувственно), но свою собственную могу строить совсем по-иному. И в том, и в другом случаях налицо будет «принятие в расчет» поведения другого человека, но результат наших совместных действий будет различным: одно дело - понять партнера по общению, встав на его позицию, действуя с нее, другое дело - понять его, приняв в расчет его точку зрения, даже сочувствуя ей», но действуя по-своему.

Впрочем оба случая требуют решения еще одного вопроса: как будет тот, «другой», т.е. партнер по общению, понимать меня. От этого будет зависеть наше взаимодействие. Иными словами, процесс понимания друг друга осложняется явлением рефлексии. В отличие от философского употребления термина, в социальной психологии под рефлексией понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как

другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, «глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера по взаимодействию, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается внутренний мир первого исследователя».

Традиция исследования рефлексии в социальной психологии достаточно стара. Еще в конце прошлого века Дж. Холмс, описывая ситуацию диадического общения неких Джона и Генри, утверждал, что в действительности в этой ситуации даны как минимум шесть человек: Джон, каков он есть на самом деле (у Холмса буквально «каким его сотворил Господь Бог»); Джон, каким он сам видит себя; Джон, каким его видит Генри. Соответственно три «позиции» со стороны Генри. Впоследствии Т. Ньюком и Ч. Кули усложнили ситуацию до восьми персон, добавив еще: Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри, и соответственно то же для Генри.

В принципе, конечно, можно предположить сколь угодно много таких взаимных отражений, но практически в экспериментальных исследованиях обычно ограничиваются фиксированием двух ступеней этого процесса. Г. Гибш и М. Форверг воспроизводят предложенные модели рефлексий в общем виде. Они обозначают участников процесса взаимодействия как А и Б. Тогда общая модель образования рефлексивной структуры в ситуации диадического взаимодействия может быть представлена следующим образом (Гибш, Форверг, 1972).

Есть два партнера А и Б. Между ними устанавливается коммуникация А Х Б и обратная информация о реакции Б на А, Б А. Кроме этого, у А и Б есть представление о самих себе А' и Б', а также представление о «другом»; у А представление о Б - Б' и у Б представление об А - А". Взаимодействие в коммуникативном процессе осуществляется так: А говорит в качестве А', обращаясь к Б". Б реагирует в качестве Б' на А". Насколько все это оказывается близко к реальным А и Б, надо еще исследовать, ибо ни А, ни Б не знают, что имеются несовпадающие с объективной реальностью А', Б', А" и Б", при этом между А и А", а также между Б и Б" нет каналов коммуникации. Ясно, что успех общения будет максимальным при минимальном разрыве в линиях А - А' - А" и Б - Б' - Б"

Значение этого совпадения легко показать на примере взаимодействия оратора с аудиторией. Если оратор (А) имеет неверное представление о себе (А'), о слушателях (Б") и, главное, о том, как его воспринимают слушатели (А"), то его взаимопонимание с аудиторией будет исключено и, следовательно, взаимодействие тоже. Приближение всего комплекса этих представлений друг к другу - сложный процесс, требующий специальных усилий. Одним из средств является здесь разновидность социально-психологического тренинга, ориентированного на повышение перцептивной компетентности. Построение моделей типа рассмотренной играет важную роль. В ряде исследований делаются попытки анализа рефлексивных структур группы, объединенной единой совместной деятельностью. Тогда сама схема возникающих рефлексий относится не только к диадическому взаимодействию, но к общей деятельно-

сти группы и опосредованных ею межличностных отношений (Данилин, 1977).

3. *Содержание и эффекты межличностного восприятия.*

Рассмотренные механизмы взаимопонимания позволяют перейти к анализу процесса познания людьми друг друга в целом. Все исследования в этой области можно разделить на два больших класса:

1) изучение содержания межличностной перцепции (характеристики субъекта и объекта восприятия, их свойств и пр.);

2) изучение самого процесса межличностной перцепции (анализ ее механизмов, сопровождающих ее эффектов).

Содержание межличностного восприятия зависит от характеристик как субъекта, так и объекта восприятия потому, что они включены в определенное взаимодействие, имеющее две стороны: оценивание друг друга и изменение каких-то характеристик друг друга благодаря самому факту своего присутствия. В первом случае взаимодействие можно констатировать по тому, что каждый из участников, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации его поведения, в частности его причин.

Интерпретация поведения другого человека может основываться на знании причин этого поведения, и тогда это задача научной психологии. Но в обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда, в условиях дефицита информации, они начинают приписывать друг другу как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения или какие-то более общие характеристики. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации (в этом случае может действовать механизм идентификации). Но так или иначе возникает целая система способов такого приписывания (атрибуции).

Особая отрасль социальной психологии, получившая название каузальной атрибуции, анализирует именно эти процессы (Г. Келли, Э. Джонс, К. Дэвис, Д. Кенноуз, Р. Нисбет, Л. Стрикленд). Исследования каузальной атрибуции направлены на изучение попыток «рядового человека», «человека с улицы» понять причину и следствие тех событий, свидетелем или участником которых он является. Это включает также интерпретацию своего и чужого поведения, что и выступает составной частью межличностного восприятия. Если на первых порах исследования атрибуции речь шла лишь о приписывании причин поведения другого человека, то позже стали изучаться способы приписывания более широкого класса характеристик: намерений, чувств, качеств личности. Сам феномен приписывания возникает тогда, когда у человека есть дефицит информации о другом человеке: заменить ее и приходится процессом приписывания.

Мера и степень приписывания в процессе межличностного восприятия зависит от двух показателей: от степени уникальности или типичности поступка и от степени его социальной «желательности» или «нежелательности». В первом случае имеется в виду тот факт, что типичное поведение есть поведение, предписанное ролевыми образцами, и потому оно легче поддается однозначной интерпретации. Напротив, уникальное поведение допускает много различных интерпретаций и, следовательно, дает простор приписыванию его причин и характеристик. Точно так же и во втором случае: под социально «желательным» понимается поведение, соответствующее социальным и культурным нормам и тем сравнительно легко и однозначно объясняемое. При нарушении таких норм (социально «нежелательное» поведение) диапазон возможных объяснений расширяется. Этот вывод близок рассуждению С.Л. Рубинштейна о «свернутости» процесса познания другого человека в обычных условиях и его «развернутости» в случаях отклонения от принятых образцов.

В других работах было показано, что характер атрибуций зависит и от того, выступает ли субъект восприятия сам участником какого-либо события или его наблюдателем. В этих двух различных случаях избирается разный тип атрибуции. Г. Келли выделил три таких типа: личностную атрибуцию (когда причина приписывается лично совершающему поступок), объектную атрибуцию (когда причина приписывается тому объекту, на который направлено действие) и обстоятельственную атрибуцию (когда причина совершающегося приписывается обстоятельствам) (Келли, 1984. С. 129). Было выявлено, что наблюдатель чаще использует личностную атрибуцию, а участник склонен в большей мере объяснить совершающееся обстоятельствами. Эта особенность отчетливо проявляется при приписывании причин успеха и неудачи: участник действия «винит» в неудаче преимущественно обстоятельства, в то время как наблюдатель «винит» за неудачу прежде всего самого исполнителя (Андреева, 1981. С. 35-42). Особый интерес также представляет и та часть теорий атрибуции, которая анализирует вопрос о приписывании ответственности за какие-либо события, что тоже имеет место при познании человека человеком (Муздыбаев, 1983). На основании многочисленных экспериментальных исследований атрибутивных процессов был сделан вывод о том, что они составляют основное содержание межличностного восприятия. И хотя этот вывод не разделяется всеми исследователями (некоторые полагают, что нельзя полностью отождествлять атрибутивный процесс и процесс межличностного познания), важность открытия явления атрибуции очевидна для более углубленного представления о содержании межличностного восприятия.

Дополнительные знания были получены и о том, что процесс этот определяется особенностями субъекта восприятия: одни люди склонны в большей мере в процессе межличностного восприятия фиксировать физические черты, и тогда «сфера» приписывания значительно сокращается, другие воспринимают преимущественно психологические характеристики окружающих, и в этом случае открывается особый «простор» для приписывания.

Выявлена также зависимость приписываемых характеристик от предшествующей оценки объектов восприятия. В одном из экспериментов регистрировались оценки двух групп детей, даваемые субъектом восприятия. Одна группа была составлена из «любимых», а другая - из «нелюбимых» детей. Хотя «любимые» (в данном случае более привлекательные) дети делали (намеренно) ошибки в исполнении задания, а «нелюбимые» выполняли его корректно, воспринимающий приписывал положительные оценки «любимым», а отрицательные - «нелюбимым».

Это соответствует идее Ф. Хайдера, который сознательно ввел в социальную психологию правомерность ссылок на «наивную» психологию «человека с улицы», т.е. на соображения здравого смысла. Согласно Хайдеру, людям вообще свойственно рассуждать таким образом: «плохой человек обладает плохими чертами», «хороший человек обладает хорошими чертами» и т.д. Поэтому приписывание причин поведения и характеристик осуществляется по этой же модели: «плохим» людям всегда приписываются плохие поступки, а «хорошим» - хорошие.

Правда, наряду с этим в теориях каузальной атрибуции уделяется внимание и идее контрастных представлений, когда «плохому» человеку приписываются отрицательные черты, а сам воспринимающий оценивает себя по контрасту как носителя самых положительных черт. Все подобного рода экспериментальные исследования поставили чрезвычайно важный вопрос более общего плана - вопрос о роли установки в процессе восприятия человека человеком. Особенно значительна эта роль при формировании первого впечатления о незнакомом человеке, что было выявлено в экспериментах А.А. Бодалева (Бодалев, 1982). Двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявленной фотографии является закоренелым преступником, а второй группе о том же человеке было сказано, что он крупный ученый. После этого каждой группе было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека. В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок - о решимости «идти до конца» в преступлении и т.д. Соответственно во второй группе те же глубоко посаженные глаза говорили о глубине мысли, а выдающийся подбородок - о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т.д. Подобного рода исследования пытаются найти ответ на вопрос о роли характеристик воспринимающего в процессе межличностного восприятия: какие именно характеристики здесь значимы, при каких обстоятельствах они проявляются и т.д. Другой ряд экспериментальных исследований посвящен характеристикам объекта восприятия. Как выясняется, от них также в значительной мере зависит успех или неуспех межличностной перцепции. Индивидуальные психологические особенности различных людей различны, в том числе и в плане большего или меньшего «раскрытия» себя для восприятия другими людьми. На уровне здравого смысла эти различия фиксируются достаточно четко («он - скрытный», «он - себе на уме» и т.д.). Однако эти соображения здравого

смысла мало чем могут помочь при установлении причин этого явления, а значит, и при построении прогноза успешности межличностного восприятия. Чтобы обеспечить такое прогнозирование ситуации межличностного восприятия, необходимо принять в расчет и вторую область исследований, которая связана с выделением различных «эффектов», возникающих при восприятии людьми друг друга. Более всего исследованы три таких «эффекта»: эффект ореола («галлоэффект»), эффект новизны и первичности, а также эффект, или явление, стереотипизации.

Сущность «эффекта ореола» заключается в формировании специфической установки на воспринимаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке, категоризируется определенным образом, а именно - накладывается на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее существовавший, выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия.

Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. В экспериментальных исследованиях установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком.

Тесно связаны с этим эффектом и эффекты «первичности» и «новизны». Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. В одном эксперименте четырем различным группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано: в 1-й группе, что он экстраверт; во 2-й группе, что он интроверт; в 3-й группе - сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в 4-й группе - то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В третьей и четвертой группах впечатления о незнакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее возобладала. Такой эффект получил название «эффекта первичности» и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомый человек. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует «эффект новизны», который заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

В более широком плане все эти эффекты можно рассмотреть как проявления особого процесса, сопровождающего восприятие человека человеком, а именно процесса стереотипизации. Впервые термин «социальный стереотип» был введен У. Липпманом в 1922 г., и для него в этом термине со-

держался негативный оттенок, связанный с ложностью и неточностью представлений, которыми оперирует пропаганда. В более же широком смысле слова стереотип - это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным «сокращением» при взаимодействии с этим явлением. Стереотипы в общении, возникающие, в частности, при познании людьми друг друга, имеют и специфическое происхождение, и специфический смысл.

Как правило, стереотип возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта, в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации. Очень часто стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека, например принадлежности его к какой-то профессии. Тогда ярко выраженные профессиональные черты у встреченных в прошлом представителей этой профессии рассматриваются как черты, присущие всякому представителю этой профессии («все учительницы назидательны», «все бухгалтеры - педанты» и т.д.). Здесь проявляется тенденция «извлекать смысл» из предшествующего опыта, строить заключения по сходству с этим предшествующим опытом, не смущаясь его ограниченностью.

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям. С одной стороны к определенному упрощению процесса познания другого человека; в этом случае стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии другого человека не происходит «сдвига» в сторону его эмоционального принятия или непринятия. Остается просто упрощенный подход, который, хотя и не способствует точности построения образа другого, заставляет заменить его часто штампом, но тем не менее в каком-то смысле необходим, ибо помогает сокращать процесс познания.

Во втором случае стереотипизация приводит к возникновению предубеждения. Если суждение строится на основе прошлого ограниченного опыта, а опыт этот был негативным, всякое новое восприятие представителя той же самой группы окрашивается неприязнью. Возникновение таких предубеждений зафиксировано в многочисленных экспериментальных исследованиях, но естественно, что они особенно отрицательно проявляют себя не в условиях лаборатории, а в условиях реальной жизни, когда могут нанести серьезный вред не только общению людей между собой, но и их взаимоотношениям. Особенно распространенными являются этнические стереотипы, когда на основе ограниченной информации об отдельных представителях каких-либо этнических групп строятся предвзятые выводы относительно всей группы (Стефаненко, 1987. С. 249-250).

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что чрезвычайно сложная природа процесса межличностной перцепции заставляет с особой тщательностью исследовать проблему точности восприятия человека человеком.

Точность межличностной перцепции. Этот вопрос связан с решением более общей теоретико-методологической проблемы: что вообще означает «точность» восприятия социальных объектов. При восприятии физических объектов мы можем проверить точность восприятия, сопоставив его резуль-

таты с объективной фиксацией, измерением некоторых качеств и свойств объектов. В случае познания другого человека впечатление, полученное о нем воспринимающим субъектом, не с чем сопоставить, так как отсутствуют методики прямой регистрации многочисленных качеств личности другого человека. Конечно, определенную помощь могут в данном случае оказать различные личностные тесты, но, во-первых, не существует тестов для выявления и измерения всех характеристик человека (следовательно, сопоставление если и возможно, то только по тем характеристикам, для которых существуют тесты); во-вторых, как это уже отмечалось, тесты нельзя рассматривать как единственный инструмент исследования личности, поскольку им присущи те или иные ограничения.

Ограниченность тестов, связанная как с ограниченным репертуаром измеряемых характеристик, так и с их общими познавательными возможностями, порождена тем, что в них фиксируется и измеряется то, что задано экспериментатором, а не то, что есть «на самом деле». Поэтому всякое сопоставление, которое можно сделать подобным образом, есть всегда сопоставление с данными некоторого третьего лица, которые в свою очередь есть результаты чьего-то познания другого человека. Аналогичная проблема возникает и в том случае, когда используется метод экспертных оценок. В качестве экспертов выбираются люди, хорошо знающие того человека, который выступает объектом восприятия. Их суждения о нем («экспертные оценки») сопоставляются с данными субъекта восприятия.

По сравнению с тестами экспертные оценки обладают важным преимуществом: здесь мы имеем дело с критерием, практически не лимитирующим выбор параметров межличностного восприятия (Жуков, 1977. С. 31), как это имеет место в случае применения тестов. Эти экспертные оценки играют роль того внешнего критерия, который представляет собой «объективные данные». Но и в этом случае мы по существу имеем вновь два ряда субъективных суждений: субъекта восприятия и эксперта (который тоже выступает субъектом восприятия, и, значит, его суждения отнюдь не исключают элемента оценки).

Тем не менее и тесты, и экспертные оценки в определенных случаях принимаются в качестве внешнего критерия, хотя их применение не снимает основной трудности. Эта трудность - отсутствие возможности проверить точность восприятия другого человека путем прямого сопоставления с данными объективных методик - заставляет искать иные подходы к самому пониманию проблемы и путям ее решения.

Один из таких путей - осмысление всей совокупности «помех», стоящих на пути межличностной перцепции. К таким «помехам» могут быть отнесены все рассмотренные нами механизмы, эффекты, возникающие в этом процессе. Конечно, знание того факта, что впечатления о человеке категоризуются в основном на основе прошлого опыта или что при формировании их действует эффект первичности, косвенным образом помогает в установлении неточности межличностного восприятия. Однако знание этих механизмов

может лишь указать на факт такой неточности, но не помогает в определении меры ее.

То же относится и к другому ряду средств, а именно - к более пристальному изучению перцептивных способностей субъекта восприятия. В этом случае можно установить (и сделать это достаточно точно), каково соотношение характеристик воспринимающего и объекта восприятия. В экспериментах по межличностной перцепции устанавливаются четыре группы факторов:

- а) переменные, при помощи которых субъект восприятия описывает самого себя;
- б) ранее знакомых личностей;
- в) отношения между собой и объектом восприятия, наконец
- г) ситуационный контекст, в котором осуществляется процесс межличностной перцепции.

Соотнеся между собой эти четыре группы факторов, можно по крайней мере определить, в какую сторону свойственно сместиться восприятию в каждом конкретном случае. Важным фактором повышения точности восприятия другого человека является получение от него обратной связи, что помогает откорректировать образ и способствует более точному прогнозу поведения партнера по общению (Соловьева, 1992).

Довольно давно в социальной психологии родилась заманчивая идея отыскать средства развития перцептивных способностей различных людей. Целый ряд экспериментов был поставлен для того, чтобы выявить, обладает ли определенной стабильностью способность отдельных индивидов «читать» характеристики других людей. Эти эксперименты не дали однозначного ответа на вопрос: примерно в 50% случаев такая стабильность была зафиксирована, а в других 50% случаев ее не удалось выявить. Такие же противоречивые результаты были получены и относительно того, можно ли обучить искусству более точного восприятия другого человека. Несмотря на то что вопрос этот остается дискуссионным, ряд усилий тем не менее предпринимается. Они связаны с использованием для этих целей социально- психологического тренинга.

Наряду с тем что тренинг применяется для обучения искусству общения в целом, его специальные приемы ориентированы на повышение перцептивной компетентности, т.е. точности восприятия (Петровская, 1989). Программы тренинга, применяемые в этом случае, весьма разнообразны. Самой простой и неожиданной из них является фиксирование внимания лиц, для которых точность восприятия других людей особенно значима (учителя, врачи, руководители разных рангов), на таком простом факте, как чрезвычайная распространенность различных «ходячих представлений» относительно связи физических характеристик человека и его психологических особенностей. Произвольные представления о связи различных характеристик человека получили название «иллюзорных корреляций».

Эти своеобразные «стереотипы» основываются не только на «жизненном» опыте», но часто на обрывках знаний, сведений о различных психоло-

гических концепциях, имевших распространение в прошлом (например, идей Кречмера о связи типов конституции человека с чертами его характера, идей физиогномики о соответствии черт лица некоторым психологическим характеристикам и т.д.).

Само привлечение внимания к этим обстоятельствам имеет очень большое значение, поскольку обычно мало кто отдает себе отчет в том, насколько эти факторы осложняют процесс межличностного восприятия. А.А. Бодалев получил в этом отношении весьма интересные данные: из 72 опрошенных им людей относительно того, как они воспринимают внешние черты других людей, 9 ответили, что квадратный подбородок - признак сильной воли, 17 - что большой лоб - признак ума, 3 отождествляют жесткие волосы с непокорным характером, 16 - полноту с добродушием, для двух толстые губы - символ сексуальности, для пяти малый рост - свидетельство властности, для одного человека близко посаженные друг к другу глаза означают вспыльчивость, а для пяти других красота - признак глупости (Бодалев, 1982. С. 118). Никакой тренинг в полной мере не сможет снять эти житейские обобщения, однако он может хотя бы озадачить человека в вопросе о «безусловности» его суждения по поводу других людей.

Другой прием, применяемый, в частности, в видеотренинге, состоит в том, чтобы научить видеть себя со стороны, сопоставив представления о себе с тем, как тебя воспринимают другие. Особое значение при этом имеет набор понятий, категорий, при помощи которых даются самим субъектом и другими людьми его описания. Это сближение собственных и чужих представлений о себе также в определенной степени служит повышению точности восприятия. Однако в этой связи встает принципиально важный вопрос относительно того, в каких группах есть смысл заниматься тренингом.

Большой опыт организации этой работы показал, что навыки, приобретенные в специальных группах тренинга, не обязательно удерживаются потом в реальных ситуациях взаимодействия. Поэтому особенно целесообразным является тренинг на точность восприятия в реальных группах, объединенных совместной деятельностью. Г. Гибш и М. Форверг в свое время обратили внимание на тот факт, что, например, близость собственного и чужого представлений об одном человеке значительно больше в долго существующих группах, связанных единой системой деятельности. Однако вопрос о том, способствует ли повышению точности восприятия длительное общение с человеком, заданное совместной деятельностью, нельзя считать полностью решенным. Ряд экспериментальных исследований показывает, что по мере существования длительного контакта возникающая пристрастность к объекту восприятия, напротив, служит источником различного рода искажений образа воспринимаемого. Исследование этого частного вопроса, относящегося к характеристике общения, демонстрирует необходимость дальнейшего его исследования в контексте конкретных групп и конкретной деятельности этих групп.

4. Межличностная аттракция.

Особый круг проблем межличностного восприятия возникает в связи с включением в этот процесс специфических эмоциональных регуляторов. Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют друг по отношению к другу определенные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств - от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Область исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название исследования аттракции.

Буквально аттракция - привлечение, но специфический оттенок в значении этого слова в русском языке не передает всего содержания понятия «аттракция». Аттракция - это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения. Эту многозначность термина особенно важно подчеркнуть и иметь в виду, когда аттракция исследуется не сама по себе, а в контексте третьей, перцептивной, стороны общения.

С одной стороны, встает вопрос о том, каков механизм формирования привязанностей, дружеских чувств или, наоборот, неприязни при восприятии другого человека, а с другой - какова роль этого явления (и процесса, и «продукта» его) в структуре общения в целом, в развитии его как определенной системы, включающей в себя и обмен информацией, и взаимодействие, и установление взаимопонимания. Включение аттракции в процесс межличностного восприятия с особой четкостью раскрывает ту характеристику человеческого общения, которая уже отмечалась выше, а именно тот факт, что общение всегда есть реализация определенных отношений (как общественных, так и межличностных). Аттракция связана преимущественно с этим вторым типом отношений, реализуемых в общении.

Исследование аттракции в социальной психологии - сравнительно новая область. Ее возникновение связано с ломкой определенных предубеждений. Долгое время считалось, что сфера изучения таких феноменов, как дружба, симпатия, любовь, не может быть областью научного анализа, скорее, это область искусства, литературы и т.д. До сих пор встречается точка зрения, что рассмотрение этих явлений наукой наталкивается на непреодолимые препятствия не только вследствие сложности изучаемых явлений, но и вследствие различных возникающих здесь этических затруднений. Однако логика изучения межличностного восприятия заставила социальную психологию принять и эту проблематику, и в настоящее время насчитывается довольно большое количество экспериментальных работ и теоретических обобщений в этой области.

Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент (Гозман, 1987), когда этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам. Эмпирические (в том числе экспериментальные) исследования главным образом и посвящены выяснению тех факторов, которые приводят к появлению положительных эмоциональных отношений между людьми. Изучается, в частности, вопрос о роли сход-

ства характеристик субъекта и объекта восприятия в процессе формирования аттракции, о роли «экологических» характеристик процесса общения (близость партнеров по общению, частота встреч и т.п.). Во многих работах выявлялась связь между аттракцией и особым типом взаимодействия, складывающимся между партнерами, например, в условиях «помогающего» поведения. Если весь процесс межличностной перцепции не может быть рассмотрен вне возникающего при этом определенного отношения, то процесс аттракции есть как раз возникновение положительного эмоционального отношения при восприятии другого человека. Выделены различные уровни аттракции: симпатия, дружба, любовь.

Теоретические интерпретации, которые даются полученным данным, не позволяют говорить о том, что уже создана удовлетворительная теория аттракции. В отечественной социальной психологии исследования аттракции немногочисленны. Несомненно, интересна попытка рассмотреть явление аттракции в контексте тех методологических установок, которые разработаны здесь для анализа групп.

Исследование аттракции в контексте групповой деятельности открывает широкую перспективу для новой интерпретации функций аттракции, в частности функции эмоциональной регуляции межличностных отношений в группе. Такого рода работы лишь начинаются. Но сразу важно обозначить их место в общей логике социальной психологии. Естественное развитие представления о человеческом общении как единстве его трех сторон позволяет наметить пути изучения аттракции в контексте общения индивидов в группе.

Анализ общения как сложного, многостороннего процесса показывает, что его конкретные формы могут быть весьма различными. Вычленив «чистые» образцы (модели) общения, конечно, можно в ситуациях лабораторного эксперимента, особенно в таких простых случаях, когда оно имеет место между двумя людьми. Определенное значение таких исследований бесспорно, но также бесспорна и их ограниченность. Они вскрывают лишь механизм, т.е. форму, в которой организуется этот процесс.

Вся традиционная социальная психология уделяла преимущественное внимание именно этому аспекту. Ее методические приемы, технические средства анализа были подчинены этой задаче. Между тем содержательные аспекты общения оставались по существу за бортом интереса исследователей. Механизм же работает весьма различно в зависимости от того, с каким «материалом» имеет дело. Типы групп, в которые объединены люди и в которых совершаются процессы общения, настолько многообразны, что одни и те же формальные характеристики этих процессов приобретают совершенно различное значение.

Кроме того, те два плана общения, которые были выделены в начале нашего анализа, специфически соотносятся в каждом отдельном случае. Для того чтобы понять, как личность включена в эти процессы, что она вносит в них, надо проследить, как конкретно раскрываются процессы общения в различных группах, т.е. в условиях различной по содержанию деятельности. Принцип единства общения и деятельности требует логического перехода от

общих характеристик процесса общения к изучению его в контексте конкретных групп.

РАЗДЕЛ 3

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП

Тема 8 Проблема группы в социальной психологии

План

1. Проблема группы в социальной психологии. Специфика изучения групп в социальной психологии.
2. Основные характеристики группы
3. Общности и группы. Психологический признак общности – возникновение «мы-чувства».
2. Классификация групп

Литература

1. Бобнева М.И. Социальные нормы как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975. Бобнева М.И. Социальные нормы и регуляция социального поведения. М., 1978.
2. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1967. Московиси С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. Тексты... М., 1984.
3. Обозов Н.Н. Психология малых групп и коллективов // Социальная психология. Л., 1979.
4. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1966.
5. Шерковин Ю.А. Понятие группы в марксистской социальной психологии // 5. Социальная психология. Под ред. Г.П. Предвечного и Ю.А. Шерковина. М., 1975.

1. *Проблема группы в социальной психологии. Специфика изучения групп в социальной психологии.*

Проблема групп, в которые объединяются люди в процессе своей жизнедеятельности, - важнейший вопрос не только социальной психологии, но и социологии. Реальность общественных отношений всегда дана как реальность отношений между социальными группами, поэтому для социологического анализа крайне важным и принципиальным вопросом является вопрос о том, по какому критерию следует вычленять группы из того многообразия различного рода объединений, которые возникают в человеческом обществе. Сразу же следует оговориться, что в общественных науках в принципе может иметь место двоякое употребление понятия "группа". С одной стороны, в практике, например, демографического анализа, в различных ветвях стати-

стики имеются в виду условные группы: произвольные объединения (группировка) людей по какому-либо общему признаку, необходимому в данной системе анализа. Такое понимание широко представлено прежде всего в статистике, где часто необходимо выделить группу людей, имеющих какой-то определенный уровень образования, болевших сердечно-сосудистыми заболеваниями, нуждающихся в жилье и т.д. Иногда в таком понимании термин "группа" употребляется и в психологии, когда, например, в результате тестовых испытаний "конструируется" группа людей, давших показатели в каких-то одних пределах, другая группа - с другими показателями и т.п.

С другой стороны, в целом цикле общественных наук под группой понимается реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, разновидностью совместной деятельности или помещены в какие-то идентичные условия, обстоятельства (также в реальном процессе их жизнедеятельности), определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию (хотя мера и степень осознания могут быть весьма различными).

Именно в рамках этого второго толкования имеет по преимуществу дело с группами социальная психология, и именно в этом плане ей необходимо четко обозначить отличие своего подхода от социологического. С точки зрения социологического подхода, самое главное - отыскать объективный критерий различения групп, хотя в принципе и таких критериев может быть много. Различия групп можно видеть и в религиозных, и в этнических, и в политических характеристиках. Для каждой системы социологического знания важно принять какой-то критерий в качестве основного. С точки зрения этого объективного критерия социология и анализирует каждую социальную группу, ее соотношение с обществом, с личностями, в нее входящими.

Для социально-психологического подхода характерен другой угол зрения. Выполняя различные социальные функции, человек является членом многочисленных социальных групп, он формируется как бы в пересечении этих групп, является точкой, в которой скрещиваются различные групповые влияния. Это имеет для личности два важных следствия: с одной стороны, определяет объективное место личности в системе социальной деятельности, с другой - сказывается на формировании сознания личности. Личность оказывается включенной в систему взглядов, представлений, норм, ценностей многочисленных групп. Поэтому крайне значимо определить, какова будет та "равнодействующая" этих групповых влияний, которая и определит содержание сознания личности. Но, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо установить, что же значит для человека группа в психологическом плане; какие ее характеристики значимы для личности, входящей в нее. Именно здесь-то социальная психология и сталкивается с необходимостью соотнесения социологического подхода, с которым она не может не считаться, и психологического, который тоже имеет свою традицию рассмотрения групп. Если для первого, как мы видели, характерен прежде всего поиск объективных критериев для различения реальных социальных групп, то для второго характерно в большей мере рассмотрение лишь самого факта наличия некоторого мно-

жества лиц, в условиях которого протекает деятельность личности. Это множество лиц, "окружающих" человека или даже взаимодействующих с ним в какой-то конкретной ситуации, тоже, конечно, может быть интерпретировано как "группа", но фокус интереса в данном случае - не содержательная деятельность данной группы, а, скорее, форма действий индивида в условиях присутствия других людей или даже взаимодействия с ними. В многочисленных социально-психологических исследованиях, особенно на ранних этапах развития социальной психологии, вопрос ставился именно так. Группа здесь не выступает как реальная социальная ячейка общества, как "микросреда" формирования личности. Однако с такой традицией нельзя не считаться: для некоторых целей, особенно в рамках общепсихологического анализа (например, при выяснении специфики протекания определенных психических процессов в условиях "группы"), такой подход может быть оправдан. Вопрос лишь в том, является ли этот подход достаточным для социальной психологии?

По-видимому, на него нужно ответить отрицательно. Что дает для социальной психологии определение группы как простого множества, элементом которого является человек, или даже как взаимодействия людей, отличающихся общностью социальных норм, ценностей и находящихся в определенных отношениях друг к другу? Констатация наличия не одного человека, а многих (действующих рядом или даже совместно), не содержит никаких характеристик этой группы, и из анализа полностью выпадает содержательная сторона этого множества: остается лишь тот факт, что людей в данном случае "много", т.е. весьма формальная характеристика собранных вместе индивидов. Мало что добавляет и такая прибавка, как наличие внутри множества определенных "отношений". Хотя само по себе наличие отношений между людьми в рамках какого-то объединения существенно, отсутствие расшифровки характера этих отношений обесценивает это дополнение. Какие-нибудь отношения возникают, естественно, всегда, если присутствуют несколько человек, а не один; они возникают, даже если просто посадить рядом двух незнакомых людей. Значимость для личности этих отношений может быть вскрыта лишь тогда, когда сами отношения поняты как существенная характеристика социальной группы, включенной в некоторую систему общественной деятельности (Обозов, 1979. С. 121). Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что для социальной психологии недостаточна простая констатация множества людей или даже наличия внутри него каких-то отношений. Стоит задача объединить социологический и (будем называть его так) "общепсихологический" подход к группе. Если признать, что социальная психология прежде всего исследует закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в реальные социальные группы, то надо признать и то, что фокус анализа - именно содержательная характеристика таких групп, выявление специфики воздействия на личность конкретной социальной группы, а не просто анализ "механизма" такого воздействия. Такая постановка логична с точки зрения общих методологических принципов теории деятельности. Значимость группы для личности прежде

всего в том, что группа - это определенная система деятельности, заданная ее местом в системе общественного разделения труда и потому сама выступает субъектом определенного вида деятельности и через нее включена во всю систему общественных отношений. Для того чтобы обеспечить такого рода анализ, социальной психологии необходимо опереться на результаты социологического анализа групп, т.е. обратиться к тем реальным социальным группам, которые выделены по социологическим критериям в каждом данном типе общества, а потом уже на этой основе осуществить описание психологических характеристик каждой группы, их значимости для каждого отдельного члена группы. Важной составной частью такого анализа является, конечно, и механизм образования психологических характеристик группы. Если принять предложенную интерпретацию группы как субъекта социальной деятельности, то, очевидно, можно выделить некоторые черты, свойственные ей именно как субъекту деятельности. Общность содержания деятельности группы порождает и общность психологических характеристик группы, будем ли мы называть их "групповое сознание" или каким-либо иным термином.

2. Основные характеристики группы

В истории социальной психологии уделялось большое внимание исследованиям различных характеристик групп, их воздействия на индивида и т.д. Однако можно отметить несколько характерных черт этих исследований. Во-первых, сам по себе "групповой подход" рассмотрен лишь как один из возможных вариантов социально-психологического подхода. Наряду с "групповым" подходом в американской, например, социальной психологии существует еще и "индивидуальный" подход. Эти два подхода являются следствием двух источников происхождения социальной психологии: из социологии и из психологии. Для сторонников того и другого подхода характерен поиск причин социального поведения людей. Однако сторонники индивидуального подхода ищут лишь ближайшие причины такого поведения. Поэтому для них группа важна только как факт одновременного присутствия многих людей, но вне широкой социальной системы, в которую она сама включена. Именно здесь сосредоточено чисто формальное понимание группы. С другой стороны, "групповой" подход в гораздо большей степени пытается проникнуть за пределы самой группы, где индивид непосредственно черпает свои нормы и ценности, в социальные характеристики общественных отношений.

Такой подход более характерен для европейской социальной психологии, где как раз и обоснована идея необходимости учета "социального контекста" в каждом исследовании, включая анализ психологии группы. С этой точки зрения подвергается критике такое изучение групп, когда групповые процессы дробятся на мелкие фрагменты, и значение содержательной деятельности группы полностью утрачивается. На это обстоятельство указывает С. Московиси: "Поразительно, что при исследовании групповой динамики

никогда не возникали вопросы о том, каким именно образом группа становится продуктом своей собственной деятельности" (Московиси, 1984. С. 215). Во-вторых, как бы ни толковалась группа различными авторами, для многих было характерно известное разъединение двух основных блоков социально-психологических исследований. Один блок традиционно связан с изучением различных процессов, характеризующих человеческое общение и взаимодействие, т.е. коммуникации, интеракции, перцепции, аттракции и т.д. В принципе, конечно, подразумевается, что все эти процессы протекают не в вакууме, а в группе. Однако в исследованиях такая переменная, как групповая деятельность, не представлена. Зато другой блок исследований, связанный именно с изучением групп, стоит как бы особняком. В рамках этого блока изучаются размер группы, ее композиция и структура, а групповые процессы, рассмотренные в первом блоке, хотя и упоминаются, но вне связи с совместной групповой деятельностью. В результате возникает относительно изолированное описание процессов и групп, во всяком случае исключаются существенные параметры группы при изучении происходящих в ней процессов.

Наконец, в-третьих, для традиционной социальной психологии, особенно в ее американском варианте, характерно внимание лишь к определенному типу групп, а именно к малым группам, внутри которых преимущественно исследуются складывающиеся там межличностные отношения без выяснения того, как эти межличностные отношения зависят от характера групповой деятельности, а следовательно, как они связаны с общественными отношениями. Все сказанное заставляет с особой четкостью сформулировать требования нового подхода к исследованию группы. Задача заключается в том, чтобы исследованные в общем виде закономерности человеческого общения и взаимодействия теперь более конкретно рассмотреть в тех реальных общественных ячейках, где они и проявляются. Но, для того чтобы выполнить эту задачу, кроме принятых определенных методологических принципов, надо еще и задать концептуальный аппарат, в рамках которого может быть исследована группа в социальной психологии, описаны ее основные характеристики. Эта понятийная схема необходима для того, чтобы можно было сравнивать группы между собой и получать в экспериментальных исследованиях сопоставимые результаты.

К элементарным параметрам любой группы относятся: композиция группы (или ее состав), структура группы, групповые процессы, групповые нормы и ценности, система санкций. Каждый из этих параметров может приобретать совершенно различное значение в зависимости от типа изучаемой группы. Так, например, состав группы может быть описан по-разному в зависимости от того, значимы ли в каждом конкретном случае, например, возрастные, профессиональные или социальные характеристики членов группы. Не может быть дан единый рецепт описания состава группы в связи с многообразием реальных групп; в каждом конкретном случае начинать надо с того, какая реальная группа выбирается в качестве объекта исследования: школьный класс, спортивная команда или производственная бригада. Иными словами, мы сразу задаем некоторый набор параметров для характеристики состава группы в зависимости от

типа деятельности, с которым данная группа связана. Естественно, что особенно сильно различаются характеристики больших и малых социальных групп, и они должны быть изучены по отдельности.

То же можно сказать и относительно структуры группы. Существует несколько достаточно формальных признаков структуры группы, которые, правда, выявлены в основном при изучении малых групп: структура предпочтений, структура "власти", структура коммуникаций.

Однако, если последовательно рассматривать группу как субъект деятельности, то и к ее структуре нужно подойти соответственно. По-видимому, в данном случае самое главное - это анализ структуры групповой деятельности, что включает в себя описание функций каждого члена группы в этой совместной деятельности. Вместе с тем весьма значимой характеристикой является эмоциональная структура группы - структура межличностных отношений, а также ее связь с функциональной структурой групповой деятельности. В социальной психологии соотношение этих двух структур часто рассматривается как соотношение "неформальных" и "формальных" отношений.

Сам перечень групповых процессов тоже не является чисто технической задачей: он зависит как от характера группы, так и от угла зрения, принятого исследователем. Если следовать принятому методологическому принципу, то к групповым процессам прежде всего следует отнести такие процессы, которые организуют деятельность группы, причем рассмотреть их в контексте развития группы. Целостное представление о развитии группы и о характеристике групповых процессов особенно детально разработано именно в отечественной социальной психологии, что не исключает и более подробного анализа, когда отдельно исследуется развитие групповых норм, ценностей, системы межличностных отношений и т.д.

Таким образом, композиция (состав), структура группы и динамика групповой жизни (групповые процессы) - обязательные параметры описания группы в социальной психологии.

Другая часть понятийной схемы, которая используется в исследованиях групп, касается положения индивида в группе в качестве ее члена. Первым из понятий, употребляемых здесь, является понятие "статус" или "позиция", обозначающее место индивида в системе групповой жизни. Термины "статус" и "позиция" часто употребляются как синонимы, хотя у ряда авторов понятие "позиция" имеет несколько иное значение (Божович, 1967). Самое широкое применение понятие "статус" находит при описании структуры межличностных отношений, для чего более всего приспособлена социометрическая методика. Но получаемое таким образом обозначение статуса индивида в группе никак нельзя считать удовлетворительным.

Во-первых, потому, что место индивида в группе не определяется только его социометрическим статусом; важно не только то, насколько индивид как член группы пользуется привязанностью других членов группы, но и то, как он воспринимается в структуре деятельностных отношений группы. На этот вопрос невозможно ответить, пользуясь социометрической методикой. Во-вторых, статус всегда есть некоторое единство объективно прису-

щих индивиду характеристик, определяющих его место в группе, и субъективного восприятия его другими членами группы. В социометрической методике есть попытка учесть эти два компонента статуса (коммуникативный и гностический), но при этом вновь предполагаются лишь компоненты эмоциональных отношений (тех, которые индивид испытывает к другим членам группы, и тех, которые к нему испытывают другие). Объективные характеристики статуса при этом просто не фигурируют. И в-третьих, при характеристике статуса индивида в группе необходим учет отношений более широкой социальной системы, в которую данная группа входит, - "статус" самой группы. Это обстоятельство безразлично для конкретного положения члена группы. Но этот третий признак также никаким образом не учитывается при определении статуса социометрической методикой. Вопрос о разработке адекватного методического приема для определения статуса индивида в группе может быть решен только при одновременной теоретической разработке этого понятия.

Вторая характеристика индивида в группе - это "роль". Обычно роль определяют как динамический аспект статуса, что раскрывается через перечень тех реальных функций, которые заданы личности группой, содержанием групповой деятельности. Если взять такую группу, как семья, то на ее примере можно показать взаимоотношение между статусом, или позицией, и ролью. В семье различные статусные характеристики существуют для каждого из ее членов: есть позиция (статус) матери, отца, старшей дочери, младшего сына и т.д. Если теперь описать набор функций, которые "предписаны" группой каждой позиции, то получим характеристику роли матери, отца, старшей дочери, младшего сына и т.д. Нельзя представлять роль как что-то неизменное: динамизм ее в том, что при сохранении статуса набор функций, ему соответствующих, может сильно варьировать в различных однотипных группах, а главное в ходе развития как самой группы, так и более широкой социальной структуры, в которую она включена. Пример с семьей ярко иллюстрирует эту закономерность: изменение роли супругов в ходе исторического развития семьи - актуальная тема современных социально-психологических исследований. Важным компонентом характеристики положения индивида в группе является система "групповых ожиданий". Этот термин обозначает тот простой факт, что всякий член группы не просто выполняет в ней свои функции, но и обязательно воспринимается, оценивается другими. В частности, это относится к тому, что от каждой позиции, а также от каждой роли ожидается выполнение некоторых функций, и не только простой перечень их, но и качество выполнения этих функций. Группа через систему ожидаемых образцов поведения, соответствующих каждой роли, определенным образом контролирует деятельность своих членов. В ряде случаев может возникать рассогласование между ожиданиями, которые имеет группа относительно какого-либо ее члена, и его реальным поведением, реальным способом выполнения им своей роли. Для того чтобы эта система ожиданий была как-то определена, в группе существуют еще два чрезвычайно важных образования: групповые нормы и групповые санкции.

Все групповые нормы являются социальными нормами, т.е. представляют собой "установления, модели, эталоны должного, с точки зрения общества в целом и социальных групп и их членов, поведения" (Бобнева, 1978. С. 3). В более узком смысле групповые нормы - это определенные правила, которые выработаны группой, приняты ею и которым должно подчиняться поведение ее членов, чтобы их совместная деятельность была возможна. Нормы выполняют, таким образом, регулятивную функцию по отношению к этой деятельности. Нормы группы связаны с ценностями, так как любые правила могут быть сформулированы только на основании принятия или отвержения каких-то социально значимых явлений (Обозов, 1979. С. 156). Ценности каждой группы складываются на основании выработки определенного отношения к социальным явлениям, продиктованного местом данной группы в системе общественных отношений, ее опытом в организации определенной деятельности.

Хотя проблема ценностей в ее полном объеме исследуется в социологии, для социальной психологии крайне важно руководствоваться некоторыми установленными в социологии фактами. Важнейшим из них является различная значимость разного рода ценностей для групповой жизнедеятельности, различное их соотношение с ценностями общества. Когда речь идет об относительно общих и абстрактных понятиях, например о добре, зле, счастье и т.п., то можно сказать, что на этом уровне ценности являются общими для всех общественных групп и что они могут быть рассмотрены как ценности общества.

Однако при переходе к оцениванию более конкретных общественных явлений, например, таких, как труд, образование, культура, группы начинают различаться по принимаемым оценкам. Ценности различных социальных групп могут не совпадать между собой, и в этом случае трудно говорить уже о ценностях общества. Специфика отношения к каждой из таких ценностей определяется местом социальной группы в системе общественных отношений. Нормы как правила, регулирующие поведение и деятельность членов группы, естественно, опираются именно на групповые ценности, хотя правила обыденного поведения могут и не нести на себе какой-то особой специфики группы. Нормы группы включают в себя, таким образом, и общезначимые нормы, и специфические, выработанные именно данной группой. Все они, в совокупности, выступают важным фактором регуляции социального поведения, обеспечивая упорядочивание положения различных групп в социальной структуре общества (Бобнева, 1976. С. 145). Конкретность анализа может быть обеспечена только в том случае, когда выявлено соотношение двух этих типов норм в жизнедеятельности каждой группы, причем в конкретном типе общества.

Формальный подход к анализу групповых норм, когда в экспериментальных исследованиях выясняется лишь механизм принятия или отвержения индивидом групповых норм, но не содержание их, определяемое спецификой деятельности, явно недостаточен. Понять взаимоотношения индивида с группой можно только при условии выявления того, какие нормы группы он

принимает и какие отвергает, и почему он так поступает. Все это приобретает особое значение, когда возникает рассогласование норм и ценностей группы и общества, когда группа начинает ориентироваться на ценности, не совпадающие с нормами общества.

Важная проблема - это мера принятия норм каждым членом группы: как осуществляется принятие индивидом групповых норм, насколько каждый из них отстает от соблюдения этих норм, как соотносятся социальные и "личностные" нормы. Одна из функций социальных (и в том числе групповых) норм состоит именно в том, что при их посредстве требования общества "адресуются и предъявляются человеку как личности и члену той или иной группы, общности, общества" (Бобнева, 1978, С. 72). При этом необходим анализ санкций - механизмов, посредством которых группа "возвращает" своего члена на путь соблюдения норм. Санкции могут быть двух типов: поощрительные и запретительные, позитивные и негативные. Система санкций предназначена не для того, чтобы компенсировать несоблюдение норм, но для того, чтобы обеспечить соблюдение норм. Исследование санкций имеет смысл лишь при условии анализа конкретных групп, так как содержание санкций соотносено с содержанием норм, а последние обусловлены свойствами группы. Таким образом, рассмотренный набор понятий, при помощи которых осуществляется социально-психологическое описание группы, есть лишь определенная концептуальная сетка, наполнить содержанием которую еще предстоит.

Такая сетка полезна и нужна, но проблема заключается в том, чтобы четко понять ее функции, не сводить к простой констатации, своеобразной "подгонке" под эту сетку реальные процессы, протекающие в группах. Для того чтобы сделать следующий шаг по пути анализа, необходимо теперь дать классификацию групп, которые являются предметом рассмотрения в рамках социальной психологии.

3. Общности и группы. Психологический признак общности – возникновение «мы-чувства»

Таким образом, к психологическим характеристикам группы должны быть отнесены такие групповые образования, как групповые интересы, групповые потребности, групповые нормы, групповые ценности, групповое мнение, групповые цели. И хотя современный уровень развития социальной психологии не располагает ни традицией, ни необходимым методическим оснащением для анализа всех этих образований, крайне важно поставить вопрос о "законности" такого анализа, ибо именно по этим характеристикам каждая группа в психологическом плане отличается от другой. Для индивида, входящего в группу, осознание принадлежности к ней осуществляется прежде всего через принятие этих характеристик, т.е. через осознание факта некоторой психической общности с другими членами данной социальной группы, что и позволяет ему идентифицироваться с группой. Можно сказать, что "граница" группы воспринимается как граница этой психической общности.

При анализе развития групп и их роли в истории человеческого общества, (Поршнева, 1966) было установлено, что главной, чисто психологической характеристикой группы является наличие так называемого "мы-чувства". Это означает, что универсальным принципом психического оформления общности является различение для индивидов, входящих в группу, некоторого образования "мы" в отличие от другого образования - "они". "Мы-чувство" выражает потребность отдифференцировать одну общность от другой и является своеобразным индикатором осознания принадлежности личности к некоторой группе, т.е. социальной идентичности. Констатация принадлежности личности к группе представляет для социальной психологии значительный интерес, позволяя рассмотреть психологическую общность как своеобразный психологический "срез" реальной социальной группы. Специфика социально-психологического анализа группы именно здесь и проявляется: рассматриваются выделенные средствами социологии реальные социальные группы, но в них, далее, определяются те их черты, которые в совокупности делают группу психологической общностью, т.е. позволяют каждому ее члену идентифицировать себя с группой. При такой трактовке фиксируются психологические характеристики группы, а сама группа может быть определена как "общность взаимодействующих людей во имя сознаваемой цели, общность, которая объективно выступает как субъект действия" (Шерковин, 1975. С. 50). Степень подробности, с которой в дальнейшем анализе можно раскрыть характеристики такой общности, зависит от конкретного уровня разработки проблемы. Так, например, некоторые авторы не ограничиваются только исследованием названных групповых характеристик, но и предлагают усмотреть в группе, по аналогии с индивидом, такие показатели, как групповая память, групповая воля, групповое мышление и т.д. В настоящее время, однако, нет достаточно убедительных теоретических и экспериментальных доказательств того, что данный подход продуктивен. В то время как последние из приведенных характеристик вызывают спор с точки зрения того, относятся ли они к психологическому описанию группы, другие, как, например, групповые нормы или групповые ценности, групповые решения исследуются в социальной психологии именно как принадлежащие к особым групповым образованиям. Интерес к этим образованиям не случаен: только их знание поможет более конкретно раскрыть механизм связи личности и общества. Общество воздействует на личность именно через группу, и чрезвычайно важно понять, каким образом групповые влияния выступают посредником между личностью и обществом. Но для того, чтобы выполнить эту задачу, и нужно рассмотреть группу не просто как "множество", а как реальную ячейку общества, включенную в широкий контекст социальной деятельности, выступающей основным интегрирующим фактором и главным признаком социальной группы. Общее участие членов группы в совместной групповой деятельности обуславливает формирование психологической общности между ними и, таким образом, при этом условии группа действительно становится социально-психологическим феноменом, т.е. объектом исследования в социальной психологии

4. *Классификация групп*

В истории социальной психологии предпринимались многократные попытки построить классификацию групп. Американский исследователь Юбенк вычленил семь различных принципов, на основании которых строились такие классификации. Эти принципы были самыми разнообразными: уровень культурного развития, тип структуры, задачи и функции, преобладающий тип контактов в группе и др. К этому часто добавлялись и такие основания, как время существования группы, принципы ее формирования, принципы доступности членства в ней и многие другие. Однако общая черта всех предложенных классификаций - формы жизнедеятельности группы. Если же принять принцип рассмотрения реальных социальных групп в качестве субъектов социальной деятельности, то здесь требуется, очевидно, и иной принцип классификации. Основанием ее должна служить социологическая классификация групп соответственно их месту в системе общественных отношений. Но прежде чем дать такую классификацию, надо привести в систему те употребления понятия группы, о которых речь шла выше.

Прежде всего для социальной психологии значимо разделение групп на условные и реальные. Она сосредоточивает свое исследование на реальных группах. Но среди этих реальных существуют и такие, которые преимущественно фигурируют в общепсихологических исследованиях - реальные лабораторные группы. В отличие от них существуют реальные естественные группы. Социально-психологический анализ возможен относительно и той, и другой разновидности реальных групп, однако наибольшее значение имеют реальные естественные группы, выделенные в социологическом анализе. В свою очередь эти естественные группы подразделяются на так называемые "большие" и "малые" группы. Малые группы - обжитое поле социальной психологии. Что же касается больших групп, то вопрос об их исследовании значительно сложнее и требует особого рассмотрения. Важно подчеркнуть, что эти большие группы также представлены в социальной психологии неравноценно: одни из них имеют солидную традицию исследования (это по преимуществу большие, неорганизованные, стихийно возникшие группы, сам термин "группа" по отношению к которым весьма условен), другие же - организованные, длительно существующие группы, - подобно классам, нациям, значительно слабее представлены в социальной психологии в качестве объекта исследования. Весь смысл предшествующих рассуждений о предмете социальной психологии требует включения и этих групп в сферу анализа. Точно так же малые группы могут быть подразделены на две разновидности: становящиеся группы, уже заданные внешними социальными требованиями, но еще не сплоченные совместной деятельностью в полном смысле этого слова, и группы более высокого уровня развития, уже сложившиеся.

Все, начиная с рубрики "реальные естественные группы" является объектом исследования социальной психологии. Все дальнейшее изложение будет проводиться по данной схеме. Проанализированные выше общие законо-

мерности общения и взаимодействия людей должны быть теперь рассмотрены в контексте тех реальных групп, где эти закономерности приобретают свое особое содержание.

Тема 9

Социально-психологические характеристики больших социальных групп

1. Содержание и структура психологии большой социальной группы.
2. Особенности психологии социальных классов.
3. Психологические особенности этнических групп.

Литература

1. Бромлей Ю.В. Этнос и этнография. М., 1973.
2. Выготский Л.С. Психология искусства. М., 1987.
3. Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М., 1994.
4. Донцов А.И., Емельянова Т.П. Концепция социальных представлений в современной французской психологии. М., 1987.
5. Кон И. Национальный характер. Миф или реальность? «Иностранная литература», 1970, С. 3.
6. Королев С.И. Вопросы этнопсихологии в трудах зарубежных авторов. М., 1970.
7. Московией С. Общество и теория в социальной психологии. Пер. с фр. // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.
8. Социальная психология. М; 1975..
9. Социальная психология классов. М., 1985.
10. Стефаненко Т.Г. Социальные стереотипы и межэтнические отношения // Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987.
11. Фромм Э. Психоанализ и этика. Человек для самого себя. – Пер. с англ. М., 1993.

1. Содержание и структура психологии большой социальной группы

Социально-психологическое исследование характеристик больших социальных групп наталкивается на целый ряд трудностей (прежде всего здесь имеются в виду исследования больших организованных, устойчивых социальных групп). Богатство методик изучения различных процессов в малых группах часто контрастирует с отсутствием подобных методик для исследования, например, психологического облика классов, наций и других групп такого рода. Отсюда иногда рождается убеждение, что область психологии больших групп вообще не поддается научному анализу. Отсутствие традиции в таком исследовании еще больше укрепляет подобные взгляды.

Вместе с тем социальная психология без раздела о психологии больших социальных групп, очевидно, вообще не может претендовать на то, чтобы быть социальной психологией в точном значении этого слова. По утвер-

ждению Г.Г. Дилигенского, рассмотрение психологии больших групп даже как рядоположенной проблемы социальной психологии (наряду с проблемами малой группы, личности, общения) не может считаться правомерным, ибо это не одна из проблем данной дисциплины, а важнейшая ее проблема, поскольку «содержание социально значимых черт человеческой психики формируется именно на макросоциальном уровне» (Дилигенский, 1971). Как бы ни была велика роль малых групп и непосредственного межличностного общения в процессах формирования личности, сами по себе они не создают исторически конкретных социальных норм, ценностей, установок, потребностей. Все эти и иные содержательные элементы общественной психологии возникают на основе исторического опыта больших групп, опыта, обобщенного знаковыми, культурными и идеологическими системами: этот опыт лишь «доведен» до индивида через посредство малой группы и межличностного общения. Поэтому социально-психологический анализ больших групп можно рассматривать как «ключ» к познанию содержания психики индивида. Конечно, наряду с опытом больших социальных групп важнейшее значение для понимания содержательных элементов общественной психологии имеют и массовые социальные процессы и движения. Характер общественных изменений и преобразований, непосредственное участие в революционных (или контрреволюционных) движениях, сложные процессы формирования общественного мнения – все это также немаловажные факторы, задающие весь строй психологических характеристик больших групп. Поэтому точнее было бы говорить о необходимости социально-психологического анализа больших социальных групп, а также массовых процессов и социальных движений. Однако, поскольку эти массовые процессы и движения имеют в качестве своего субъекта большие социальные группы, для краткости можно обозначить этот раздел – «психология больших социальных групп». Прежде чем приступить к рассмотрению психологических особенностей некоторых конкретных больших групп, необходимо выделить как минимум те принципиальные методологические вопросы, без решения которых такое рассмотрение не может быть успешным.

Прежде всего это вопрос о том, какие же группы следует рассматривать в качестве «больших». Далее, какова структура психологии больших групп, ее основные элементы, их соподчинение, характер их взаимосвязи. В-третьих, это вопрос о том, каково соотношение психики отдельных индивидов, входящих в группу, с элементами групповой психологии. Наконец, в-четвертых, какими методами можно пользоваться при изучении всех этих явлений. Сразу же нужно сказать, что ответы на эти вопросы приходится отыскивать не только, а может быть и не столько в психологии, сколько в социологии. Это не означает, что в психологической литературе такие проблемы не освещаются, но означает то, что на них делается недостаточное ударение. Этот факт отмечается, в частности, в современной европейской социальной психологии. Одна из центральных идей С. Московией заключается в призыве сделать больший акцент на исследовании больших социальных групп, что он обозначает термином «социологизация». Это – своеобразное признание того,

что сама социальная психология не может справиться с данной проблематикой и необходимо должна усвоить элементы социологического знания: «Социальная психология становится здесь способом изучения социальных процессов, протекающих в обществе в целом в достаточно широких масштабах» (Московией, 1984. С. 220). Но на этом пути социальная психология делает еще первые шаги. Европейская традиция, так же как и разработанные в отечественной социальной психологии методологические принципы, способствуют продвижению по этому пути.

Итак, что же такое «большая социальная группа»? Исходя из общих принципов понимания группы, мы не можем, конечно, дать чисто количественное определение этого понятия. В приведенной выше схеме было показано, что «большие» в количественном отношении образования людей разделяются на два вида: случайно, стихийно возникшие, достаточно кратковременно существующие общности, куда относятся толпа, публика, аудитория, и в точном значении слова социальные группы, т.е. группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений каждого конкретного типа общества и потому долговременные, устойчивые в своем существовании. К этому второму виду следует отнести прежде всего социальные классы, различные этнические группы (как их главную разновидность – нации), профессиональные группы, половозрастные группы (с этой точки зрения в качестве группы могут быть рассмотрены, например, молодежь, женщины, пожилые люди и т.д.). В данной главе рассматриваются принципы исследования групп именно этого типа, что представляет особый интерес, так как эти группы имеют наибольшее значение для понимания психологических характеристик исторического процесса.

Для всех выделенных таким образом больших социальных групп характерны некоторые общие признаки, отличающие эти группы от малых групп. В больших группах существуют специфические регуляторы социального поведения, которых нет в малых группах. Это – нравы, обычаи и традиции. Их существование обусловлено наличием специфической общественной практики, с которой связана данная группа, относительной устойчивостью, с которой воспроизводятся исторические формы этой практики. Рассмотренные в единстве особенности жизненной позиции таких групп вместе со специфическими регуляторами поведения дают такую важную характеристику, как образ жизни группы. Его исследование предполагает изучение особых форм общения, особого типа контактов, складывающихся между людьми. В рамках определенного образа жизни приобретают особое значение интересы, ценности, потребности. Не последнюю роль в психологической характеристике названных больших групп играет зачастую наличие специфического языка. Для этнических групп – это само собой разумеющаяся характеристика, для других групп «язык» может выступать как определенный жаргон, например, свойственный профессиональным группам, такой возрастной группе, как молодежь.

Однако общие черты, свойственные большим группам, нельзя абсолютизировать. Каждая разновидность этих групп обладает своеобразием: нельзя выстраивать в один ряд класс, нацию, какую-либо профессию и молодежь. Значимость каждого вида больших групп в историческом процессе различна, как различны и многие их особенности. Поэтому все «сквозные» характеристики больших групп должны быть наполнены специфическим содержанием.

Теперь можно ответить на методологический вопрос: какова структура психологии больших социальных групп? При ответе на него необходимо обратиться к некоторым принципиальным положениям социологической теории.

Посредствующим звеном между экономическим развитием и историей культуры в широком смысле этого слова являются обусловленные социально-экономическим развитием изменения в психологии людей. Эти изменения очевидны прежде всего не как индивидуальные изменения в установках, взглядах, интересах каждой отдельной личности, но именно как изменения, характерные для больших групп. Влияние сходных условий существования группы на сознание ее представителей осуществляется двумя путями: а) через личный жизненный опыт каждого члена группы, определяемый социально-экономическими условиями жизни всей группы; б) через общение, большая часть которого происходит в определенной социальной среде с четко выраженными чертами данной группы.

Структура психологии большой социальной группы включает в себя целый ряд элементов. В широком смысле это – различные психические свойства, психические процессы и психические состояния, подобно тому как эти же элементами обладает психика отдельного человека. В отечественной социальной психологии предпринят ряд попыток определить более точно элементы этой структуры. Почти все исследователи (Г.Г. Дилигенский, А.И. Горячева, Ю.В. Бромлей и др.) выделяют две составные части в ее содержании: 1) психический склад как более устойчивое образование (к которому могут быть отнесены социальный или национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы и т.п.) и 2) эмоциональная сфера как более подвижное динамическое образование (в которую входят потребности, интересы, настроения). Каждый из этих элементов должен стать предметом специального социально-психологического анализа.

Третья проблема, которая была поставлена выше, – это проблема соотношения психологических характеристик большой группы и сознания каждой отдельной личности, в нее входящей. В самом общем виде эта проблема решается так: психологические характеристики группы представляют собой то типичное, что характерно всем индивидам, и, следовательно, отнюдь не сумму черт, свойственных каждой личности. Известный ответ на этот вопрос содержится у Л.С. Выготского в его рассуждениях о соотношении «социальной» и «коллективной» психологии. Как известно, термином «социальная психология» Выготский обозначал психологию, исследующую социальную обусловленность психики отдельного человека. «Коллективная» же психология, в его понимании, приблизительно совпадает с тем, что сегодня называется социальной психологией. Поэтому целесообразно рассмотреть значение,

которое в работах Выготского придается именно термину «коллективная психология». Он поясняет значение этого понятия при помощи следующего простого рассуждения. «Все в нас социально, но это отнюдь не означает, что все решительно свойства психики отдельного человека присущи и всем другим членам данной группы. «Только некоторая часть личной психологии может считаться принадлежностью данного коллектива, и вот эту часть личной психики в условиях ее коллективного проявления и изучает всякий раз коллективная психология, исследуя психологию войска, церкви и т.п.» (Выготский, 1987. С. 20).

По-видимому, та «часть» личной психологии индивидов, составляющих группу, которая «принадлежит» группе, и есть то, что можно назвать «психологией группы». Иными словами: психология группы есть то общее, что присуще в той или иной мере всем представителям данной группы, т.е. типичное для них, порожденное общими условиями существования. Это типичное не есть одинаковое для всех, но именно общее. Поэтому в социологическом анализе, например, предпринимаются попытки сконструировать особый социальный тип личности, причем подразумевается не только тип личности, свойственный какой-то определенной эпохе или социальному строю, но и более узко, как тип, свойственный некоторой социальной группе: чаще всего социальный тип личности мыслится как тип личности представителя определенного социального класса, но в принципе понятие «социальный тип личности» может быть отнесено к характеристике типичного представителя и какой-либо профессии (тип учителя, например) или возрастной группы, правда, здесь, как правило, с указанием либо страны, либо эпохи («молодой человек XX века» и т.п.). Фиксация этого типичного – весьма сложная задача. Общие черты в психологии представителей определенной социальной группы существуют объективно, поскольку они проявляются в реальной деятельности группы. По отношению к каждому отдельному «сознанию» групповая психология выступает как некая социальная реальность, выходящая за пределы сознания отдельного индивида и воздействующая на него вместе с другими объективными условиями жизни, что, по выражению А. Валлона, приводит к «удвоению среды», в которой действует человек.

Выявление общего, типичного невозможно путем изучения лишь содержания индивидуальных сознаний членов группы, прежде всего потому, что не все черты, присущие психологии группы, присущи каждому члену группы. В отдельных случаях какой-либо конкретный представитель группы может вообще в минимальной степени обладать этими общими характеристиками. Это объясняется тем, что члены группы различаются между собой по своим индивидуальным психологическим характеристикам, по степени вовлеченности в наиболее существенные для группы сферы ее жизнедеятельности и т.д.

Таким образом, «психический склад» группы и «психический склад» личностей, в нее входящих, не совпадают полностью. В формировании психологии группы доминирующую роль играет коллективный опыт, зафиксированный в знаковых системах, а этот опыт не усваивается в полной и одина-

ковой мере каждой личностью. Мера его усвоения соединяется с индивидуальными психологическими особенностями, поэтому и получается то явление, о котором говорил Л.С. Выготский: только «часть» психологии личности «входит» в психологию группы.

Здесь мы вплотную подходим к вопросу о том, какими же методами можно исследовать общественную психологию больших социальных групп. Поскольку типичные черты психологии больших социальных групп закреплены в нравах, традициях и обычаях, социальной психологии приходится в данном случае прибегать к использованию методов этнографии, которой свойствен анализ некоторых продуктов культуры. Нельзя сказать, что эти методы вообще неизвестны социальной психологии: если вспомнить предложения В. Вундта об изучении языка, мифов и обычаев для познания «психологии народов», то станет ясным, что на заре своего возникновения социальная психология обращалась к проблеме использования таких методов. Естественно, сегодня и они претерпели существенные изменения, но в принципе сам набор подобных методов допустим. Одной из современных форм применения таких методов являются так называемые межкультурные исследования, где термин «межкультурные» отдает лишь дань традиции его использования историками культуры, в сущности же имеются в виду сравнительные исследования, причем сравниваются отнюдь не обязательно различные культуры, но и различные социальные группы.

При изучении психологии больших социальных групп могут применяться и методы, традиционные для социологии, включая различные приемы статистического анализа. Результаты исследований, выполненных при помощи таких приемов, не всегда вскрывают причинно-следственные связи; в них, скорее, описываются некоторые функциональные зависимости, которые позволяют получить значимые корреляции. Выше упоминался, наряду с экспериментальным исследованием, и тип так называемого корреляционного исследования в социальной психологии. Он уместен и допустим прежде всего при изучении психологических характеристик больших групп.

Кроме названных методов исследования, при изучении больших групп социальная психология использует также приемы, принятые в языкознании, поскольку в определенной степени ей приходится здесь иметь дело с анализом знаковых систем. Естественно, и в данном случае возникают проблемы, неизбежные при анализе объектов, требующих комплексного подхода, а большие группы именно являются таким объектом.

Не случайно поэтому, что область исследования психологических характеристик больших групп является наиболее «социологической» частью социальной психологии, настолько, что при некоторых построениях курса социальной психологии эта проблема вообще опускается. Отклики такой постановки вопроса можно встретить и в современной отечественной социальной психологии, во всяком случае тенденция отдать проблематику больших групп социологии достаточно распространена. Вместе с тем полезно было бы обратить внимание на тот факт, что в концепциях, разрабатываемых в настоящее время исследователями в странах Западной Европы, особенно сильно

подчеркивается мысль о том, что без анализа больших групп упускается тот самый социальный контекст, который и делает социальную психологию социальной. Трудности, стоящие на пути исследования этой проблемы, должны умножить усилия, направленные на ее разработку, а не порождать стремление игнорировать ее.

Существенный вклад в исследование психологии больших социальных групп внесен концепцией «социальных представлений», разработанной во французской психологической школе (С. Московией). Она в значительной мере претендует на то, чтобы предложить одновременно и метод исследования больших групп. Под социальным представлением в этой концепции понимается обыденное представление какой-либо группы о тех или иных социальных явлениях, т.е. способ интерпретации и осмысления повседневной реальности. При помощи социальных представлений каждая группа строит определенный образ социального мира, его институтов, власти, законов, норм. Социальные представления – инструмент не индивидуального, а именно группового социального познания, поскольку «представление» вырабатывается на основе опыта, деятельности группы, апеллируя к почерпнутым в этом опыте житейским соображениям. По существу через анализ социальных представлений различных больших групп познается их психологический облик (Донцов, Емельянова, 1987).

Механизм связи группы и выработанного ею социального представления выступает в таком виде: группа фиксирует некоторые аспекты социальной действительности, влияет на их оценку, использует далее свое представление о социальном явлении в выработке отношения к нему. С другой стороны, уже созданное группой социальное представление способствует интеграции группы, как бы «воспитывая» сознание ее членов, доводя до них типичные, привычные интерпретации событий, т. е. способствуя формированию групповой идентичности. Социальные представления, порожденные группой, достаточно долговременны, они могут передаваться из поколения в поколение, хотя при определенных обстоятельствах могут, конечно, и меняться со временем.

Эта концепция помогает более точному определению такого понятия как менталитет. Обычно под менталитетом понимается интегральная характеристика некоторой культуры, в которой отражено своеобразие видения и понимания мира ее представителями, их типичных «ответов» на картину мира. Представители определенной культуры усваивают сходные способы восприятия мира, формируют сходный образ мыслей, что и выражается в специфических образцах поведения. С полным правом такое понимание менталитета может быть отнесено и к характеристикам большой социальной группы. Типичный для нее набор социальных представлений и соответствующих им образцов поведения и определяют менталитет группы. Не случайно в обыденной речи упоминают «менталитет интеллигенции», «менталитет предпринимателя» и т.п.

Анализ методологических принципов изучения психологии больших групп можно теперь подкрепить примерами, полученными в исследованиях характеристик отдельных конкретных групп.

3. Особенности психологии социальных классов

Среди всего многообразия больших социальных групп особый интерес представляют собой социальные классы, при анализе психологии которых социальная психология в особенно большой степени сопряжена с определенным социологическим подходом. В многотомном руководстве по социальной психологии под редакцией Г. Линдсея и Э. Аронсона указывается на то, что сам термин «класс» имеет различное содержание для американских и европейских исследователей. Для европейцев, по мысли автора, понятие это более «реально», так как идентификация с классом более очевидна, достаточно часто сопряжена с определением политической принадлежности. Для американской культуры вообще нехарактерно оперирование понятиями «рабочий класс», «буржуазия» и т.п., но гораздо привычнее термины «средний класс», «низший класс» и т.п. Это связано с тем, что в социологических теориях социальная структура описывается при помощи такого понятия, как «социально-экономический статус», а не «социальный класс». Естественно, что это не может не сказаться на различиях в трактовке структуры психологии класса. При всех обстоятельствах, однако, важно учесть, что сущность социально-психологического анализа состоит в том, чтобы выявить связь между психологическими характеристиками группы и образцами поведения ее членов.

Социологическая традиция, на которую опирается социальная психология, при этом может быть различной. Так, в традиционном для марксистской социологической традиции понимании класса можно наметить три основные линии исследования психологии классов. Во-первых, это выявление психологических особенностей различных конкретных классов, которые существовали в истории и существуют в настоящее время. Во-вторых, внимание концентрируется на характеристике классовой психологии разных классов определенной эпохи, создающей особый «колорит» эпохи, наряду с описанием экономических и политических интересов классов. Этот путь исследовании вполне правомерен, хотя до сих пор в большей степени развит в социологии. Наконец, в-третьих, анализ соотношения классовой психологии и психологии отдельных членов класса как частный случай проблемы соотношения психологии группы и психологии индивида, включенного в данную группу. Иными словами, исследование в данном случае выявляет, посредством каких механизмов классовая психология воплощается в психологическом облике членов класса.

Естественно, какой бы путь ни был выбран для анализа, необходимо при всех условиях возвратиться к структуре психологии группы и посмотреть на специфику каждого элемента, представленного в психологии класса. Наиболее полно исследована эмоциональная динамическая сфера классовой психологии.

Одним из самых значимых элементов в данном случае являются классовые потребности. Поскольку классовое положение определяет объем и состав материальных и духовных благ, которыми каждый член класса располагает, постольку оно же задает и определенную структуру потребностей, относительное психологическое значение и удельный вес каждой из них. Проблема потребностей человека достаточно хорошо разработана в общей психологии: в общем виде ясно, что классовое положение индивида задает определенным образом иерархию его «деятельностей», что определяет и структуру его потребностей. Но этого общего положения недостаточно, коль скоро в анализ включаются более конкретные и сложные факторы, такие, например, как реальная жизненная ситуация различных слоев одного и того же класса. Так, общие условия труда и быта рабочего класса определяют в целом структуру его потребностей, а положение отдельных слоев – ее варианты.

Важным элементом эмоциональной сферы классовой психологии являются интересы. Природа интересов гораздо лучше исследована в социологии, чем в социальной психологии. Вместе с тем ряд проблем требует социально-психологического анализа. Конкретное содержание классовых интересов также задается всей системой отношений, в которую данный класс включен в определенном типе общества. Психологически важно выяснить, как классовый интерес, формируемый на уровне группы, соотносится с общечеловеческими интересами и как это детерминирует поведение и деятельность каждого отдельного индивида. Интерес формируется как интерес всей группы, но каждый член класса включен не только в данную группу, он – член многих социальных групп: во-первых, внутри самого класса есть много подгрупп, различающихся по уровню квалификации, по сферам занятости и т.д.; во-вторых, каждый представитель класса может в то же самое время быть членом какой-либо группы в сфере образования (например, в школе или вузе), где он непосредственно взаимодействует с членами другого класса. Возникает переплетение различных интересов, каждый из которых определен принадлежностью к значимой социальной группе. Как в этой системе интересов индивида обозначаются наиболее устойчивые интересы, и, напротив, при каких обстоятельствах менее коренные интересы начинают играть доминирующую роль – имеет принципиальное значение (Социальная психология классов, 1985. С. 10).

Кроме потребностей и интересов к психологии класса иногда относят так называемые «социальные чувства», определенные характеристики эмоциональных состояний, свойственных группе. Понятие «социальное чувство» не является общепризнанным в литературе; в известной степени оно спорно и уязвимо, поэтому использовать его можно лишь как описательное определение некоторого состояния эмоциональной сферы группы. Неопределенность термина не умаляет значения самой проблемы, она лишь свидетельствует о том, что в социальной психологии нет сложившейся традиции исследовать эту область при помощи научного понятийного аппарата, ей приходится заимствовать терминологию из других традиций, например из традиции гуманистической литературы, философии и истории, где само суще-

ствование некоторых социальных «чувств» и «эмоций» давно установлено и описано. Так, в исторических исследованиях, посвященных рабочему классу в периоды его революционных выступлений, неоднократно было констатировано преобладание оптимистического настроения, вызванного революционным подъемом; в эпоху буржуазных революций, когда класс буржуазии выступал в качестве революционной силы, доминирующим типом социальных чувств и внутри этого класса были чувства энтузиазма, уверенности в привлекательности политических программ, оптимистического восприятия исторических перемен.

В некоторых классификациях компонентов классовой психологии вводятся еще и другие элементы, которые находятся в определенном отношении к описанным ранее. Так, в динамическую часть классовой психологии, кроме потребностей, включают иногда такие элементы, как «набор социальных ролей» и осознание его, а также «социальную ориентацию личности» (систему ее ценностных ориентации, норм поведения и осознания целей жизнедеятельности). Перечень этот не является слишком строгим.

Когда речь заходит о фиксации в классовой психологии ее наиболее устойчивых компонентов, вопрос представляется значительно менее разработанным. В самом деле, важнейшим из таких компонентов является «психический склад», но на операциональном уровне этот компонент относительно лучше раскрыт лишь для одного вида больших групп – для наций. Что же касается классов, то «психический склад» здесь обычно описывается как некоторый психический облик, проявляющийся в определенном способе поведения и деятельности, на основании которого можно реконструировать те нормы, которыми руководствуется данная социальная группа. Этот облик проявляется в социальном характере. Из традиций других научных дисциплин – истории, философии, культурологии – можно почерпнуть большой материал относительно проявлений различных черт социального характера, свойственных тому или иному классу, особенно в поворотные эпохи исторического развития, но в собственно социально-психологической литературе проблема эта занимает весьма скромное место. Термин «социальный характер» широко представлен в трудах неопрейдистского направления, в частности в работах Э. Фромма. Для него социальный характер – это связующее звено между психикой индивида и социальной структурой общества. Формы социального характера не привязаны у Фромма к определенным социальным классам, но соотносятся с различными историческими типами самоотчуждения человека – с человеком эпохи раннего капитализма («накопительский тип»), эпохи 20-х гг. XX века («рыночный тип», связанный с обществом «тотального отчуждения») и т.п. (Фромм, 1993).

Социальный характер определяется описательно как то, что проявляется в типичном устоявшемся образе действий представителей разных классов в разных ситуациях их жизнедеятельности и отличает представителей данного класса от представителей других классов. Эти описания не являются достаточно строгими и дальнейшая их конкретизация, очевидно, зависит не только от новых фактов, полученных в исследованиях, но и от общетеорети-

ческой разработки проблемы характера вообще, в том числе в общей психологии. При этом могут быть использованы описания, содержащиеся в социологической литературе. Так же история культуры, гражданская история, литература полны описаниями конкретных проявлений психического облика классов, их социального характера (достаточно вспомнить произведения Бальзака, Драйзера, Горького). Литература по существу проделала социально-психологическую работу, являя собой пример того типа исследований, которые именуются монографическими. Тот факт, что продукт такого исследования существует не в форме научной теории, не в системе научных понятий, а в художественных образах, т.е. в свойственной литературе форме отражения действительности, не делает это исследование менее ценным.

Кроме социального характера, психический склад раскрывается в привычках и обычаях, а также в традициях класса. Все эти образования играют роль регуляторов поведения и деятельности членов социальной группы, а потому имеют огромное значение в понимании психологии группы, дают важнейшую характеристику такого комплексного признака класса, как его образ жизни. Социально-психологический аспект исследования образа жизни, в частности, в том и состоит, чтобы в рамках объективного положения класса определить и объяснить доминирующий образ поведения основной массы представителей этого класса в массовых, типичных ситуациях повседневной жизни. Привычки и обычаи складываются под влиянием определенных жизненных условий, но в дальнейшем закрепляются и выступают именно как регуляторы поведения. Анализ привычек и обычаев есть собственно социально-психологическая проблема. Методы исследования этой проблемы близки к традиционным психологическим методам, поскольку здесь возможно использование методик наблюдения. Что же касается традиций, то часть их воплощена в предметах материальной культуры, и потому к изучению их применимы методики, известные в психологии под названием анализа продуктов деятельности.

Степень и мера проявления привычек и обычаев в качестве регулятора социального поведения, естественно, не одинакова для различных классов различных эпох. Так, установлено, что прочнее всего привычки и обычаи сохраняются, даже в современных обществах, прежде всего в крестьянстве. Большой город с разветвленной системой общения способствует, напротив, известному смешиванию обычаев, привычек и традиций разных социальных групп. Поэтому вычленение самого объекта исследования здесь затруднено.

Таким образом, мы указали основные направления анализа, по которым социальной психологии еще предстоит выполнить задачу изучения психологических характеристик различных классов общества, проанализировать, с одной стороны, способы, которыми «строится» психология группы, и с другой стороны, механизмы, посредством которых она в дальнейшем обеспечивает «освоение» каждым индивидом социальной реальности. Здесь важно понять, каким образом относительно большая масса людей – при всем их психологическом разнообразии – в каких-то значимых жизненных ситуациях

демонстрирует сходство различных представлений, вкусов, даже эмоциональных оценок действительности.

Хотя члены всякого класса объединены в большое количество многочисленных и разнообразных малых групп – в собственные семьи, производственные объединения, спортивные организации и т.д., но значимый «репертуар» поведения не задается этими малыми группами. Если в рамках анализа остаться лишь на уровне малой группы, то ни содержание норм, ценностей, установок, ни их возможный набор не могут быть поняты. Проявление или непроявление тех или иных индивидуальных психологических особенностей также зависит от характера ситуаций, от меры их значимости для данной личности. Ситуации же эти есть ситуации особых жизненных условий, определяемых прежде всего принадлежностью к конкретной большой социальной группе, поэтому социальная психология не может игнорировать этот факт при построении объяснительных моделей человеческого поведения и деятельности.

2. Психологические особенности этнических групп

Другим примером больших социальных групп, значимых в историческом процессе, являются различные этнические группы. В отличие от психологии классов психологические особенности различных этнических групп и прежде всего наций исследованы значительно лучше. Выделилась специальная ветвь науки на стыке социальной психологии и этнографии – этнопсихология. Некоторые авторы вообще рассматривают этнопсихологию как составную часть социальной психологии. При разработке проблем этнической психологии акценты часто несколько смещены; в фокусе внимания из всех этнических групп оказываются только нации. Между тем нации как формы этнической общности людей сложились на относительно позднем этапе исторического развития – их возникновение, как известно, связано с периодом становления капитализма. Хотя нации и являются в современных обществах наиболее распространенной формой этнической общности, кроме них и сегодня существуют такие их разновидности, как народность, национальная группа и т.п. Поэтому было бы неправомерно всю проблему сводить только к изучению психологии наций. Отмеченный сдвиг акцента привел к неточности терминологии, употребляемой в этом разделе социальной психологии: при характеристике компонентов психологии этнических групп сплошь и рядом говорят не об «этническом характере», а о «национальном характере», не об «этнической психологии», а о «национальной психологии», «национальных чувствах», «национальном самосознании», хотя все эти образования представляют собой частный случай аналогичных проявлений общественной психологии этнической группы. Традиция исследования психологии этнических групп восходит к работам В. Вундта по «психологии народов», где «народ» интерпретировался именно как некоторая этническая общность. Вундту же принадлежит и постановка вопроса о том, что методом исследования психологии этнических групп должно быть исследование мифов, обы-

чаев и языка, поскольку эти же самые образования составляют и структуру психологии этнических групп. После Вундта в западной психологии возникло много новых подходов к изучению этой проблемы, главным среди которых явился подход, развитый в рамках культурантропологии.

Национальная (этническая) принадлежность индивида является чрезвычайно значимым для социальной психологии фактором потому, что она фиксирует определенные характеристики той микросреды, в условиях которой формируется личность. Этническая специфика в определенной степени концентрируется в историческом опыте каждого народа, и усвоение этого опыта есть важнейшее содержание процесса социализации индивида. Через ближайшее окружение, прежде всего через семью и школу, личность по мере развития приобщается к специфике национальной культуры, обычаев, традиций. Способ осознания этнической принадлежности, прежде всего национальной, зависит от конкретных социально-исторических условий существования данной этнической группы. На уровне обыденного сознания можно зафиксировать целый ряд характеристик, которые свойственны именно данной этнической группе.

Наиболее разработанным вопросом оказался вопрос о психическом облике наций, хотя понятие это оказывается достаточно трудно поддающимся операциональному определению. Поэтому предпринят ряд попыток найти такие эквиваленты этому понятию, которые более доступны для использования их в эмпирических исследованиях. Как синоним «психическому складу нации» употребляются понятия «национальный характер», «национальное самосознание», просто «национальная психология».

В отечественной этнографической литературе имеется солидная попытка упорядочить всю эту систему предлагаемых определений и дать ту канву, по которой может быть, хотя бы на описательном уровне, проанализирована психология этнических групп (Бромлей, 1973). В соответствии с традицией, сложившейся в социальной психологии больших групп, в психологии этнических общностей различаются две стороны: 1) наиболее устойчивая часть – психический склад (куда включаются национальный, или этнический, характер, темперамент, а также традиции и обычаи, и 2) эмоциональная сфера, куда включаются национальные, или этнические, чувства.

Несмотря на многочисленные противоречия и споры относительно содержания национального характера, в конкретных исследованиях обычно наблюдается довольно большое единодушие при описании черт национального характера у отдельных национальных групп (храбрость, трудолюбие, сдержанность и пр.). Что же касается сущности и природы национального характера, то здесь возникает много дискуссионных проблем: о соотношении национального характера и характера конкретных представителей данной национальной группы; о том, могут ли определенные черты характера быть исключительным достоянием одной национальной группы и полностью отсутствовать у другой. Национальный характер в качестве элемента психического склада может быть рассмотрен лишь как фиксация каких-то типичных черт, которые проявляются наиболее отчетливо именно в тех случаях,

когда выступают не отдельные люди, а группы. При выявлении таких типических, общих черт национального характера нельзя их абсолютизировать: во-первых, потому что в реальных обществах в любой группе людей переплетаются национальные и социальные характеристики. Во-вторых, потому, что любая черта из выделенных в национальных характерах различных групп не может быть жестко привязана только к данной нации; каждая из них, строго говоря, является общечеловеческой: нельзя сказать, что какому-то народу присуще трудолюбие, а другому – общительность. Поэтому речь идет не столько о каких-то «наборах» черт, сколько о степени выраженности той или другой черты в этом наборе, о специфике ее проявления. Недаром литература фиксирует, например, специфику английского юмора (хотя чувство юмора свойственно, естественно, не только англичанам), итальянской экспансивности (хотя в не меньшей степени экспансивными являются и испанцы) и т.д.

Основной сферой проявления национального характера является разного рода деятельность, поэтому исследование национального характера возможно при помощи изучения продуктов деятельности: наряду с исследованием обычаев и традиций особую роль играет здесь анализ народного искусства и языка. Язык важен еще и потому, что передача черт национального характера осуществляется в процессе социализации прежде всего при посредстве языка. Относительная устойчивость черт национального характера, несмотря на изменчивость социальной среды, объясняется тем, что возникает определенная инерция, обеспечиваемая путем межпоколенной передачи опыта. В этнических группах иногда фиксируются и такие элементы психического склада, как темперамент и способности. Однако этот вопрос до сих пор не решен в социальной психологии однозначно: некоторые исследователи вообще отрицают правомерность выявления специфики темперамента и способностей для различных этнических групп. Причиной этого являются те многочисленные наслоения, которые имеются в исследованиях проблем наций. Что касается темперамента, то высказывается мнение, что речь должна идти лишь о выявлении специфических сочетаний преобладающих типов темперамента, а не о жестком «привязывании» определенного типа темперамента к определенной этнической группе. Еще сложнее вопрос о способностях. В условиях господства реакционных идеологий вопрос о способностях различных наций обрастает целым рядом политических спекуляций, порожденных различными формами шовинизма и расизма. Исследование проблемы на уровне социальной психологии требует поэтому крайней щепетильности, гарантии того, что будет дано именно научное решение вопроса.

Это особенно важно, коль скоро при исследовании способностей употребляется такой инструментарий, как тесты. Как справедливо отмечают многие авторы, всякий тест не может по своей сущности учитывать специфику различных культур, в условиях которых он применяется. Отсюда возможность занижения результатов тестовых испытаний, которая оказывается лишь результатом неадаптированности теста к специфическим условиям данной культуры. Все это также может дать основание для националистиче-

ских спекуляций. Общеизвестно, что тесты умственных способностей сами по себе не позволяют надежно разграничивать то, что обусловлено природными способностями, и то, что является результатом влияния среды, обучения и воспитания. «При равных культурных возможностях для реализации своих потенций средние достижения членов каждой этнической группы приблизительно одинаковы» (Социальная психология, 1975. С. 146–147). Поэтому вопрос о способностях как элементе психического склада этнических групп вряд ли правомерен.

Осторожность должна быть присуща и исследованиям некоторых других особенностей этнических групп. Игнорирование культурного (т.е. и этнического) контекста может давать тенденциозный материал, который легко использовать в различных политических доктринах. Область изучения психологии наций настолько тесно связана с политической проблемой равенства наций, настолько прочно включена в идеологический контекст, что игнорировать эти аспекты и в сугубо профессиональном социально-психологическом анализе никак нельзя.

Целый ряд явлений, усложняющих исследования специфики национального характера, возникает и на уровне обыденного сознания, что порождено процессом стереотипизации, свойственным всякому восприятию социальных объектов и особенно проявляющимся при восприятии представителей другой этнической группы. Возникновение этнических стереотипов связано с развитием этнического самосознания, осознания собственной принадлежности к определенной этнической группе. Присущая всякой группе психическая общность выражается, как известно, в формировании определенного «мы-чувства». Для этнических групп «мы-чувство» фиксирует осознание особенностей своей собственной группы, отличие ее от других групп. Образ других групп при этом часто упрощается, складывается под влиянием межэтнических отношений, формирующих особую установку на представителя другой группы. При этом играет роль прошлый опыт общения с другой этнической группой. Если эти отношения в прошлом носили враждебный характер, такая же окраска переносится и на каждого вновь встреченного представителя этой группы, чем и задается негативная установка. Образ, построенный в соответствии с этой установкой, дает этнический стереотип. Чаще всего этнический стереотип возникает из-за ограниченности межэтнического общения: черты, присущие единичным представителям другой этнической группы, распространяются на всю группу (Стефаненко, 1987. С. 242). Складывающиеся таким образом стереотипы в дальнейшем влияют на возникновение этнических симпатий или антипатий. Даже при нейтральном эффекте всякий этнический стереотип означает приписывание этнических признаков представителям иных этнических групп, т.е. способствует распространению «приблизительных», неточных характеристик, что в определенных политических условиях открывает дорогу различным проявлениям национализма и шовинизма. Поэтому необходимо очень точно развести социально-психологический механизм возникновения этнических стереотипов и возможные политические спекуляции, построенные на этой основе.

Сам факт осознания особенностей своей этнической группы не содержит в себе предубеждения против других групп. Но так дело обстоит до тех пор, пока осуществляется констатация этих различий. Однако очень легко от такой констатации перейти к оценке другой группы, и тогда-то возможны искажения ее образа. Психологически при этом возникает явление этноцентризма – склонности воспринимать все жизненные явления с позиции «своей» этнической группы, рассмотренной как эталон, т.е. при известном ее предпочтении. Таким образом этноцентризм есть сочувственная фиксация черт своей группы. Она не обязательно подразумевает формирование враждебного отношения к другим группам, хотя этот оттенок и может возникнуть при определенных обстоятельствах.

Характер, который приобретает этноцентризм, зависит от типа общественных отношений, от содержания национальной политики, от исторического опыта взаимодействия между народами. Этнические стереотипы складываются всегда в некотором социальном контексте, и, когда они приобретают стойкую форму предубеждения, т.е. стандартно негативно окрашенного эмоционального образования, они легко могут быть использованы в качестве орудия национальной розни. Социально-психологический анализ формирования этнических стереотипов, объясняющий механизм их возникновения в ситуациях межэтнического общения, может внести определенный вклад в борьбу с такими негативными явлениями.

В частности, важной характеристикой психологии этнических групп, устанавливаемой социальной психологией, является относительность психологических различий между группами (Кон, 1970). В одном из исследований Института Гэллапа жители 12 городов различных стран были опрошены об их предпочтениях относительно ряда объектов: высота культурного уровня, лучшая кухня, самые красивые женщины, уровень развития национальной гордости. Фиксировался уровень обыденного сознания, распространенность стереотипов относительно других национальностей. По вопросу о лучшей кухне – представители всех групп предпочли свою собственную. По вопросу о высоте культурного уровня наблюдался разброс мнений: у себя констатировали наличие самого высокого уровня греки, голландцы, индусы, американцы, норвежцы, шведы, жители Западного Берлина, австрийцы. Финны, датчане, африканцы и канадцы дали разные ответы на этот вопрос. Самыми красивыми женщинами жители Западного Берлина называли шведок, австрийцы – итальянок, датчане – немок, а у остальных самыми красивыми женщинами были названы женщины своей национальности. Более развитое чувство национальной гордости у себя обнаружили греки, американцы и индусы, финны называли шведов, все остальные называли англичан. Результаты эти весьма показательны, ибо свидетельствуют о высокой степени относительности представлений о содержании типичных характеристик различных национальных групп. В этнические стереотипы всегда мощно вторгаются различного рода внеэтнические влияния, прежде всего социально-исторические, политические, а также обусловленные содержанием культуры и т.д.

Сложность явлений национальной психологии заставляет с особой тщательностью поставить вопрос о том, где коренятся причины национальных особенностей людей. В исследованиях были перебраны многочисленные причины этих различий: в теориях «народного духа» они были объяснены изначальной заданностью, в различных биологических интерпретациях общественного процесса они часто рассматривались как генетически обусловленные, как принадлежащие расе; корни этих различий отыскивались также в антропологических, физических особенностях людей, в географических условиях их существования и т.д. Неудовлетворенность этими концепциями повернула исследователей лицом к анализу исторически сложившихся экономических, социальных и культурных условий жизни.

Этнопсихология накопила достаточно большой и интересный материал относительно особенностей психологического склада и поведения людей, обусловленных их этнической принадлежностью. Однако уже на довольно ранних этапах исследований было установлено, что круг признаков, позволяющих одной этнической группе отличить себя от других, тем определеннее, чем меньшая этническая общность берется в качестве предмета исследования. Особенно хорошо этот материал «поддавался» исследованию в том случае, когда брались наименее развитые – наиболее изолированно живущие племена. Поэтому огромное большинство исследований в традиционной этнопсихологии осуществлено на материале племен, населяющих острова Тихого и Атлантического океанов, таких как Таити, Гаити и пр. Хотя в этих исследованиях и устанавливалась зависимость этнической психологии от условий жизни группы, сами условия в данной конкретной ситуации были весьма специфическими. Перенос результатов подобных исследований на большие современные нации невозможен, так как при переходе к этим новым объектам исследования необходимо включение еще целого ряда факторов, что в принципе может изменить сложившуюся картину. Поэтому, несмотря на ценность отдельных работ и их высокое качество, они остаются полезными на весьма «локальном» уровне.

Другая попытка предпринята в рамках культурантропологии, ориентированной на школу неофрейдизма. Здесь было введено понятие «базовой личности», фиксирующее в каждом индивиде именно те черты, которые роднят его с другими индивидами этой же этнической группы. Анализ базовой личности предполагал анализ способов ее социализации, т.е. изучение семьи, норм, принимаемых группой, символов, принятых в данной культуре, и т.д., т.е. исследование было нацелено на выяснение условий формирования базовой личности, иными словами, условий, порождающих этнические особенности людей. Несомненно это перспективное направление анализа, однако он не всегда доведен до конца: условия оказались сведенными только к культурным символам, в то время как социально-экономические отношения оказались вне поля рассмотрения, без чего нельзя считать найденным ответ на вопрос о причинах этнических различий между людьми и, в частности, психологических различий представителей разных этнических групп.

Поэтому задача, которая стоит перед социальной психологией, перед этнопсихологией, весьма сложна. Политическая острота проблемы в современном мире заставляет решать эти вопросы с особой корректностью. Принцип равенства наций, характерный для политической программы демократических государств, не означает признания «одинаковости» наций. Следовательно, выявление национальных особенностей, в том числе различий в психическом складе, остается актуальной задачей. Эти особенности не могут быть абсолютизированы и должны рассматриваться как производные от определенных исторических условий, закрепленных на протяжении ряда поколений. Несмотря на относительную устойчивость этих черт, они способны исторически изменяться. Поэтому национальная психология выступает как историческое образование, этнический стереотип «лишь возводит в абсолют фактическую односторонность жизнедеятельности разных человеческих групп, обусловленную разницей условий существования и наличным мировым разделением труда» (Королев, 1970. С. 34). Дальнейший механизм превращения этнического стереотипа в предубеждение, а затем закрепление этого предубеждения в идеологических и политических доктринах – проблема отнюдь не социально-психологическая. Поэтому сложность объекта исследования требует комплексного подхода, объединения усилий ряда научных дисциплин.

Особая актуальность данной проблемы для социальной психологии в нашей стране на современном этапе ее развития очевидна. В условиях радикальных социальных преобразований, распада СССР резко обострились национальные конфликты. Вскрыть социально-психологический механизм формирования национального самосознания, выявить его роль в развитии национальных отношений – важная социальная задача. Социальная психология может внести свой вклад в ее решение.

Тема 11

Стихийные группы и социальные движения

План

1. Общая характеристика стихийных групп
2. Типы стихийных групп. Механизмы воздействия на личность
3. Социальные движения

Литература

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. М., 1978.
2. Бехтерев В.М. Роль внушения в общественной жизни. СПб., 1903.
3. Грушин Б.А. Мнения о мире и мир мнений. М., 1967.
4. Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М., 1994.
5. Московией С. Общество и теории социальной психологии. Пер. с фр. // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.

6. Обухова Л.Ф. Детская психология: теории, факты, проблемы. М., 1995.
7. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971.
8. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1968.
9. Социальная психология. М., 1975.
10. Тард Г. Законы подражания. СПб., 1892.
11. Шерковин Ю.А. Стихийные влияния и внеколлективное поведение // Социальная психология М., 1975.
12. Штомпка П. Социология социальных изменений. М., 1996.
13. Яницкий О.Н. Социальные движения: 100 интервью с лидерами. М., 1991.

1. Общая характеристика стихийных групп

При общей классификации больших социальных групп уже говорилось о том, что существует особая их разновидность, которую в строгом смысле слова нельзя назвать «группой». Это кратковременные объединения большого числа лиц, часто с весьма различными интересами, но тем не менее собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия. Членами такого временного объединения являются представители разных больших организованных групп: классов, наций, профессий, возрастов и т.д. Такая «группа» может быть в определенной степени кем-то организована, но чаще возникает стихийно, не обязательно четко осознает свои цели, но тем не менее может быть весьма активной. Такое образование никак нельзя считать «субъектом совместной деятельности», но и недооценивать его значение также нельзя. В современных обществах от действий таких групп часто зависят принимаемые политические и социальные решения. Среди стихийных групп в социально-психологической литературе чаще всего выделяют толпу, массу, публику. Как отмечалось выше, история социальной психологии в определенной степени «начиналась» именно с анализа таких групп (Лебон, Тард и др.).

В социальной психологии XX в. психологические характеристики таких групп описываются как формы коллективного поведения. Учитывая, что термин «коллектив» в русском языке имеет весьма специфическое значение, целесообразнее определять названный тип поведения как массовое поведение, тем более что стихийные группы действительно выступают его субъектом.

Прежде чем перейти к характеристике различных типов стихийных групп, необходимо сказать об одном важном факторе их формирования. Таким фактором является общественное мнение. Во всяком обществе идеи, убеждения, социальные представления различных больших организованных групп существуют не изолированно друг от друга, а образуют своеобразный сплав, что можно определить как массовое сознание общества. Выразителем этого массового сознания и является общественное мнение. Оно возникает по

поводу отдельных событий, явлений общественной жизни, достаточно мобильно, может быстро изменять оценки этих явлений под воздействием новых, часто кратковременных обстоятельств. Исследование общественного мнения – важный ключ к пониманию состояния общества. К сожалению, в социальной психологии исследования эти весьма ограничены, чаще проблема изучается в социологии (Б.Л. Грушин, 1967). Вместе с тем для социально-психологического анализа стихийных групп изучение общественного мнения, предшествующего формированию таких групп, весьма важно: динамичность общественного мнения, включенность в него эмоциональных оценок действительности, непосредственная форма его выражения могут послужить в определенный момент стимулом для создания стихийной группы и ее массовых действий.

Это можно проследить более конкретно на примере формирования различных типов стихийных групп.

Толпа образуется на улице по поводу самых различных событий: дорожно-транспортного происшествия, поимки правонарушителя, недовольства действиями представителя власти или просто проходящего человека. Длительность ее существования определяется значимостью инцидента: толпа зевак может разойтись, как только элемент зрелищности ликвидирован. В другом случае, особенно, когда это связано с выражением недовольства каким-либо социальным явлением (не привезли продукты в магазин, отказались принимать или выдавать деньги в сберкассе) толпа может все более и более возбуждаться и переходить к действиям, например к движению в сторону какого-либо учреждения. Ее эмоциональный накал может при этом возрастать, порождая агрессивное поведение участников, в толпе могут возникать элементы организации, если находится человек, который сумеет ее возглавить. Но если даже такие элементы возникли, они очень нестабильны: толпа легко может и смести возникшую организованность. Стихия остается основным фоном поведения толпы, приводя часто к его агрессивным формам.

Масса обычно описывается как более стабильное образование с довольно нечеткими границами. Масса может выступать не обязательно как сиюминутное образование, подобно толпе; она может оказаться в значительно большей степени организованной, когда определенные слои населения достаточно сознательно собираются ради какой-либо акции: манифестации, демонстрации, митинга. В этом случае более высока роль организаторов: они обычно выдвигаются не непосредственно в момент начала действий, а известны заранее как лидеры тех организованных групп, представители которых приняли участие в данном массовом действии. В действиях массы поэтому более четки и продуманы как конечные цели, так и тактика поведения. Вместе с тем, как и толпа, масса достаточно разнородна, в ней тоже могут сосуществовать, так и сталкиваться различные интересы, поэтому ее существование может быть неустойчивым.

Публика представляет собой еще одну форму стихийной группы, хотя элемент стихийности здесь слабее выражен, чем, например, в толпе. Публика

– это тоже кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем – на трибуне стадиона, в большом зрительном зале, на площади перед динамиком при прослушивании важного сообщения. В более замкнутых помещениях, например в лекционных залах, публику часто именуют аудиторией. Публика всегда собирается ради общей и определенной цели, поэтому она более управляема, в частности в большей степени соблюдает нормы, принятые в избранном типе организации зрелищ. Но и публика остается массовым собранием людей, и в ней действуют законы массы. Достаточно и здесь какого-либо инцидента, чтобы публика стала неуправляемой. Известны драматические случаи, к которым приводят неумные страсти, например болельщиков футбола на стадионах и т.п.

2. Типы стихийных групп. Механизмы воздействия на личность

Общие черты различных типов стихийных групп позволяют говорить о сходных средствах коммуникативного и интерактивного процесса в этих группах. Общественное мнение, представленное в них, дополняется информацией, полученной из разных источников. С одной стороны, из официальных сообщений средств массовой информации, которые в условиях массового поведения часто произвольно и ошибочно интерпретируются. С другой стороны, в подобных группах популярен иной источник информации – различного рода слухи и сплетни. У них – свои законы распространения и циркулирования, что выступает предметом специальных исследований в социальной психологии. Этот источник служит средством не только дополнения, но и проверки информации, поступившей из официальной пропаганды (Шерковин, 1975. С. 286). Образовавшийся таким образом сплав суждений и утверждений начинает функционировать в массе или толпе, играя роль побудителя к действиям. При этом утрачивается необходимость собственной интерпретации информации, происходит групповое стимулирование действий. Возникает особый эффект доверия именно к той информации, которая получена «здесь и теперь» без всякой потребности проверки ее достоверности. Именно это и порождает специфические формы общения и взаимодействия.

Таким образом, отсутствие длительного контакта между людьми в таких ситуациях не снимает вопроса о том, что общение и здесь крайне важно и значимо для жизнедеятельности людей, так же как и специфические средства их воздействия друг на друга. К сожалению, в связи с переходом социальной психологии к активному развертыванию экспериментальных исследований, перенесению акцента на малую группу интерес к этим способам воздействия на большом отрезке истории науки оказался утраченным. Лишь в последнее время эти проблемы вновь стали привлекать к себе внимание.

Очевидно, в действительности вопрос заключается не в том, что проблемы устарели, а в том, что новый уровень развития науки предполагает новые методы для исследования этих старых проблем. Что же касается самого явления – существования таких специфических общностей людей, как толпа, масса, публика или аудитория большого массового зрелища, то вряд ли его

можно отрицать так же, как и наличие в этих условиях специфических форм общения и воздействия. Напротив, усложнение форм общественной жизни, развитие массовых форм потребления произведений культуры и искусства, массовых форм проведения свободного времени, средств массовой информации заставляют с особым вниманием отнестись к изучению и данного типа общения. Главный отличительный признак его в том, что здесь возникает стихийная передача информации, и ситуация общения характеризуется тем, что личность действует практически без ощущения личного контроля над ситуацией. Естественно, что и воздействие здесь приобретает специфику по сравнению с тем, которое имеет место в группе, связанной общей деятельностью.

Что же касается самих способов воздействия, реализуемых в стихийных группах, то они достаточно традиционны.

Заражение с давних пор исследовалось как особый способ воздействия, определенным образом интегрирующий большие массы людей, особенно в связи с возникновением таких явлений, как религиозные экстазы, массовые психозы и т.д. Феномен заражения был известен, по-видимому, на самых ранних этапах человеческой истории и имел многообразные проявления: массовые вспышки различных душевных состояний, возникающих во время ритуальных танцев, спортивного азарта, ситуаций паники и пр. В самом общем виде заражение можно определить как бессознательную невольную подверженность индивида определенным психическим состояниям. Она проявляется не через более или менее осознанное принятие какой-то информации или образцов поведения, а через передачу определенного эмоционального состояния, или «психического настроя» (Парыгин, 1971. С. 10). Поскольку это эмоциональное состояние возникает в массе, действует механизм многократного взаимного усиления эмоциональных воздействий общающихся людей. Индивид здесь не испытывает организованного преднамеренного давления, но просто бессознательно усваивает образцы чьего-то поведения, лишь подчиняясь ему. Многие исследователи констатируют наличие особой «реакции заражения», возникающей особенно в больших открытых аудиториях, когда эмоциональное состояние усиливается путем многократного отражения по моделям обычной цепной реакции. Эффект имеет место прежде всего в неорганизованной общности, чаще всего в толпе, выступающей своеобразным ускорителем, который «разгоняет» определенное эмоциональное состояние.

Особой ситуацией, где усиливается воздействие через заражение, является ситуация паники. Паника возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся следствием либо дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации. Сам термин происходит от имени греческого бога Пана, покровителя пастухов, пастбищ и стад, вызывавшего своим гневом безумие стада, бросавшегося в огонь или пропасть по незначительной причине. Непосредственным поводом к панике является появление какого-то известия, способного вызвать своеобразный шок. В дальнейшем паника наращивает силу, ко-

гда включается в действие рассмотренный механизм взаимного многократного отражения. Заражение, возникающее при панике, нельзя недооценивать, в том числе и в современных обществах. Широко известен пример возникновения массовой паники в США 30 октября 1938 г. после передачи, организованной радиоккомпанией Эн-би-си по книге Г. Уэллса «Война миров». Массы радиослушателей самых различных возрастных и образовательных слоев (по официальным данным, около 1 200 000 человек) пережили состояние, близкое к массовому психозу, поверив во вторжение марсиан на Землю. Хотя многие из них точно знали, что по радио передается инсценировка литературного произведения (трижды это объяснялось диктором), приблизительно 400 тыс. человек «лично» засвидетельствовали «появление марсиан». Это явление было специально проанализировано американскими психологами.

Паника относится к таким явлениям, которые чрезвычайно трудно поддаются исследованию. Ее нельзя непосредственно наблюдать, во-первых, потому, что никогда заранее не известны сроки ее возникновения, во-вторых, потому, что в ситуации паники весьма сложно остаться наблюдателем: в том-то ее сила и заключается, что любой человек, оказавшись «внутри» системы паники, в той или иной степени поддается ей.

Исследования паники остаются на уровне описаний, сделанных после ее пика. Эти описания позволили выделить основные циклы, которые характерны для всего процесса в целом. Знание этих циклов очень важно для прекращения паники. Это возможно при условии, что находятся силы, способные внести элемент рациональности в ситуацию паники, определенным образом захватить руководство в этой ситуации. Кроме знания циклов, необходимо также и понимание психологического механизма паники, в частности такой особенности заражения, как бессознательное принятие определенных образцов поведения. Если в ситуации паники находится человек, который может предложить образец поведения, способствующий восстановлению нормального эмоционального состояния толпы, есть возможность панику прекратить (Шерковин, 1975).

Важным вопросом при исследовании заражения является вопрос о той роли, которую играет уровень общности оценок и установок, свойственных массе людей, подверженных психическому заражению. Хотя вопрос этот недостаточно изучен в науке, в практике найдены формы использования этих характеристик в ситуации заражения. Так, в условиях массовых зрелищ стимулом, включающим предшествующую заражению общность оценок, например популярного актера, являются аплодисменты. Они могут сыграть роль импульса, вслед за которым ситуация будет развиваться по законам заражения. Знание такого механизма использовалось, в частности, в фашистской пропаганде, где была разработана особая концепция повышения эффективности воздействия на открытую аудиторию путем доведения ее до открытого возбуждения: до состояния экстаза. Нередко к этим приемам прибегают и другие политические лидеры.

Мера, в которой различные аудитории поддаются заражению, зависит, конечно, и от общего уровня развития личностей, составляющих аудиторию,

и – более конкретно – от уровня развития их самосознания. В этом смысле справедливо утверждение, что в современных обществах заражение играет значительно меньшую роль, чем на начальных этапах человеческой истории. Справедливо отмечено, что чем выше уровень развития общества, тем критичнее отношение индивидов к силам, автоматически увлекающим их на путь тех или иных действий или переживаний, тем, следовательно, слабее действие механизма заражения (Поршнев, 1968).

Традиция, сложившаяся в социальной психологии, обычно рассматривает феномен заражения в условиях антисоциального и неорганизованного поведения (различные стихийные бедствия и пр.), однако этот тип поведения может иметь проявления и в массовых сознательных, социальных действиях. Интерпретация их с точки зрения лишь процессов заражения снижает значимость этих действий, но учет фактора заражения, например, в ходе различных митингов и манифестаций необходим. Задача социальной психологии состоит в том, чтобы дать конкретный анализ механизма заражения, его форм в ситуациях различной социальной значимости. В частности, до сих пор практически неисследованным остается вопрос о роли заражения в организованном, социально одобряемом поведении, например заражение личным примером в различных массовых производственных ситуациях, при проведении спасательных работ в ситуации различных катастроф и т.д. Возможно, что в этих случаях откроются какие-то новые стороны феномена заражения, например его компенсаторная функция в условиях недостаточной организации и т.п.

Таким образом, нельзя сказать, что в современных условиях проблема заражения абсолютно устарела. Никакой рост самосознания не отменяет таких форм психического заражения, которые проявляются в массовых социальных движениях, особенно в периоды нестабильности общества, например в условиях радикальных социальных преобразований. Социальная психология в большом долгу перед обществом при изучении этой проблемы: здесь пока существуют лишь отрывочные описания и наблюдения, но по существу нет серьезных исследований.

Внушение представляет собой особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. При внушении осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Часто всю информацию, передаваемую от человека к человеку, классифицируют с точки зрения меры активности позиции коммуникатора, различая в ней сообщение, убеждение и внушение. Именно эта третья форма информации связана с некритическим восприятием. Предполагается, что человек, принимающий информацию, в случае внушения не способен на ее критическую оценку. Естественно, что в различных ситуациях и для различных групп людей мера неаргументированности, допускающая некритическое принятие информации, становится весьма различной.

Явление внушения исследуется в психологии очень давно, правда, в большей степени оно изучено в связи с медицинской практикой или с неко-

торыми конкретными формами обучения. Внушение, «суггестия», как социально-психологическое явление обладает глубокой спецификой, поэтому правомерно говорить об особом явлении «социальной суггестии». В остальном в социально-психологическом исследовании сохраняется терминология, используемая в других разделах психологической науки, изучающей это явление: человек, осуществляющий внушение, называется суггестор; человек, которому внушают, т.е. выступающий объектом внушения, называется суггеренд. Явление сопротивления внушающему воздействию называется контрсуггестией. В отечественной литературе впервые вопрос о значении социальной суггестии был поставлен в работе В.М. Бехтерева «Внушение и его роль в общественной жизни» (1903). При анализе внушения как специфического средства воздействия встает, естественно, вопрос о соотношении внушения и заражения.

В литературе нет однозначного ответа на этот вопрос. Для одних авторов внушение является одним из видов заражения наряду с подражанием, другие подчеркивают отличия внушения от заражения, которые сводятся к следующему: 1) при заражении осуществляется сопереживание большой массой людей общего психического состояния, внушение же не предлагает такого «равенства» в сопереживании идентичных эмоций: суггестор здесь не подвержен тому же самому состоянию, что и суггеренд. Процесс внушения имеет одностороннюю направленность – это не спонтанная тонизация состояния группы, а персонифицированное, активное воздействие одного человека на другого или на группу; 2) внушение, как правило, носит вербальный характер, тогда как при заражении, кроме речевого воздействия, используются и иные средства (восклицания, ритмы и пр.) (Парыгин, 1971. С. 263-265). С другой стороны, внушение отличается от убеждения тем, что непосредственно вызывает определенное психическое состояние, не нуждаясь в доказательствах и логике (Бехтерев, 1903). Убеждение, напротив, построено на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию. При внушении же достигается не согласие, а просто принятие информации, основанное на готовом выводе, в то время как в случае убеждения вывод должен быть сделан принимающим информацию самостоятельно. Поэтому убеждение представляет собой преимущественно интеллектуальное, а внушение – преимущественно эмоционально-волевое воздействие.

Именно поэтому при изучении внушения установлены некоторые закономерности относительно того, в каких ситуациях и при каких обстоятельствах эффект внушения повышается. Так, если говорить не о медицинской практике, а о случаях социальной суггестии, то доказана зависимость эффекта внушения от возраста: в целом дети более поддаются внушению, чем взрослые. Точно так же в большей мере внушаемыми оказываются люди утомленные, ослабленные физически, чем обладающие хорошим самочувствием. Но самое главное заключается в том, что при внушении действуют специфические социально-психологические факторы. Так, например, в многочисленных экспериментальных исследованиях выявлено, что решающим

условием эффективности внушения является авторитет суггестора, создающий особый, дополнительный фактор воздействия – доверие к источнику информации. Этот «эффект доверия» проявляется как по отношению к личности суггестора, так и по отношению к той социальной группе, которую данная личность представляет. Авторитет суггестора и в том, и в другом случаях выполняет функцию так называемой косвенной аргументации, своего рода компенсатора отсутствия прямой аргументации, что является специфической чертой внушения.

Так же, как это имеет место в ситуациях заражения, при внушении результат зависит и от характеристик личности суггеренда. Феномен контрсуггестии иллюстрирует меру сопротивления внушению, которую оказывает отдельная личность. В практике социальной суггестии разработаны способы, при помощи которых можно блокировать в определенной степени эту «психическую самозащиту». Совокупность таких мер предложено называть «контр-контрсуггестией» (Поршнева, 1968). Феномен контрсуггестии может быть использован не только для защиты личности от суггестивного воздействия, но и для опровержения этой защиты. Так, если в качестве средства контрсуггестии выступает недоверие к суггестору, то путем включения дополнительной информации о суггесторе можно добиться отклонения этого недоверия, и этот комплекс мер будет как раз представлять контр-контрсуггестию. Логично, конечно, предположить, что и в ответ на эти дополнительные усилия личность постарается выдвинуть новый ряд защитных мер, но до сих пор практические исследования не углубились далее первого «слоя» контр-контрсуггестии.

В теоретическом плане феномен суггестии изучается в тесной связи с проблемами социальной перцепции. Анализ общения как процесса познания людьми друг друга показал, что в структуре такого познания значительную роль играет предшествующая восприятию заданная (или сложившаяся) социальная установка, которую можно рассматривать в данном контексте как своего рода фактор внушения.

В прикладном плане исследования внушения имеют большое значение для таких сфер, как пропаганда и реклама. Роль, которая отводится внушению в системе средств пропагандистского воздействия, различна в зависимости от того, какого рода пропаганда имеется в виду, каковы ее цели и содержание. Хотя основная черта пропаганды – апелляция к логике и сознанию, а средства, разрабатываемые здесь, – это преимущественно средства убеждения, все это не исключает присутствия определенных элементов суггестии. Метод внушения выступает здесь как метод своеобразного психопрограммирования аудитории, т.е. относится к методам манипулятивного воздействия. Особенно очевидным является применение этого метода в области рекламы. Здесь разработана особая концепция «имиджа», который выступает как звено в механизме суггестии. Имидж – это специфический «образ» воспринимаемого предмета, когда ракурс восприятия умышленно смещен и акцентируются лишь определенные стороны объекта. Поэтому достигается иллюзорное отображение объекта или явления. Между имиджем и реальным объектом

существует так называемый разрыв в достоверности, поскольку имидж сгущает краски образа и тем самым выполняет функцию механизма внушения. Имидж строится на включении эмоциональных апелляций, и искусство рекламы в том и состоит, чтобы обеспечить психологически действие суггестивных сторон имиджа. Практика создания имиджа используется не только в рекламе, но и в политике, например в период избирательных кампаний. В массовом поведении стихийных групп имидж выдвинутых толпой лидеров также приобретает большое значение как фактор психологического воздействия, осуществляющего путем внушения регуляцию поведения массы людей.

Подражание также относится к механизмам, способам воздействия людей друг на друга, в том числе в условиях массового поведения, хотя его роль и в иных группах, особенно в специальных видах деятельности, также достаточно велика. Подражание имеет ряд общих черт с уже рассмотренными явлениями заражения и внушения, однако его специфика состоит в том, что здесь осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, но воспроизведение индивидуумом черт и образцов демонстрируемого поведения. В истории социальной психологии подражанию уделено большое место. Как уже отмечалось, разработка идей о роли подражания в обществе характерна для концепции Г. Тарда, которому принадлежит так называемая теория подражания. В основных чертах эта теория сводится к следующему: фундаментальным принципом развития и существования общества служит подражание. Именно в результате подражания возникают групповые нормы и ценности. Подражание выступает как частный случай более общего «мирового закона повторения». Если в животном мире этот закон реализуется через наследственность, то в человеческом обществе – через подражание. Оно выступает источником прогресса: периодически в обществе совершаются изобретения, которым подражают массы. Эти открытия и изобретения входят впоследствии в структуру общества и вновь осваиваются путем подражания. Оно непроизвольно, и может быть рассмотрено как «род гипнотизма», когда осуществляется «воспроизведение одного мозгового клише чувствительной пластинкой другого мозга» (Тард, 1892).

Социальные конфликты, происходящие в обществе, объясняются противоречиями между возможными направлениями подражания. Поэтому природа этих конфликтов подобна природе конфликтов в индивидуальном сознании, когда человек просто испытывает колебания, выбирая новый образец поведения. Различается несколько видов подражания: логическое и нелогическое, внутреннее и внешнее, подражание-мода и подражание-обычай, подражание внутри одного социального класса и подражание одного класса другому. Анализ этих различных видов подражания позволил сформулировать законы подражания, среди которых, например, имеются следующие: подражание осуществляется от внутреннего к внешнему (т.е. внутренние образцы вызывают подражание раньше, чем внешние: духу религии подражают раньше, чем обрядам); низшие (имеются в виду низшие по социальной лест-

нице) подражают высшим (провинция – центру, дворянство – королевскому двору) и т.д.

Легко видеть, что подобная концепция дает классический пример абсолютизации роли подражания в обществе, когда все общественные проблемы рассматриваются с точки зрения действия некоторого психологического механизма. По справедливому замечанию Э. Дюркгейма, при таком подходе смешиваются в кучу самые разнообразные общественные явления. Между тем подражание ребенка взрослому, например, развивается по совсем иным законам, чем взаимоотношение классов в обществе.

Однако, если отвлечься от абсолютизации идеи подражания, можно в анализе, предложенном Тар дом, выделить весьма полезные соображения: сегодня скорее не только они, а довольно солидная практика экспериментальных исследований позволяет установить действительные характеристики этого специфического средства психологического воздействия. Особое значение, конечно, подражание имеет в процессе развития ребенка. Именно в детской психологии поэтому проводится основная масса экспериментальных исследований подражания (Обухова, 1995, С. 317). Однако, коль скоро феномен включен в ткань общения, исследования эти имеют определенный социально-психологический интерес. Так, исследования механизма подражания стали предметом специальной теории подражания, разработанной в рамках необихевиористской ориентации Н. Миллером, Д. Доллардом и А. Бандурой. Опираясь на понятие «подкрепление», А. Бандура описывает три способа следования подкрепленному поведению «модели», т.е. образца для подражания: а) когда посредством наблюдения модели могут возникать новые реакции, б) когда наблюдение за вознаграждением или наказанием модели может усиливать или ослаблять сдерживание поведения, в) когда наблюдение модели может способствовать актуализации тех образцов поведения, которые и ранее были известны наблюдающему (Андреева, Богомолова, Петровская, 1978. С. 63). Очевидно, что все эти три способа подражания могут проявляться и в ситуации массового поведения. В данном случае механизм подражания выступает в тесной связи с механизмами заражения и внушения.

В каждом случае осуществление воздействия при помощи указанных способов наталкивается на ту или иную степень критичности личностей, составляющих массу. Воздействие вообще не может быть рассмотрено как односторонний процесс: всегда существует и обратное движение – от личности к оказываемому на нее воздействию. Особое значение все это приобретает в стихийных группах. Стихийные группы и демонстрируемое в них массовое поведение и массовое сознание являются существенным компонентом различных социальных движений.

3. Социальные движения

Социальные движения – особый класс социальных явлений, который должен быть рассмотрен в связи с анализом психологической характеристики больших социальных групп и массового стихийного поведения. Социаль-

ное движение представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с каким-либо изменением социальной действительности. Социальные движения обладают различным уровнем: это могут быть широкие движения с глобальными целями (борьба за мир, за разоружение, против ядерных испытаний, за охрану окружающей среды и т.п.), локальные движения, которые ограничены либо территорией, либо определенной социальной группой (против использования полигона в Семипалатинске, за равноправие женщин, за права сексуальных меньшинств и т.д.) и движения с сугубо прагматическими целями в очень ограниченном регионе (за смещение кого-либо из членов администрации муниципалитета).

Каким бы уровнем социальное движение ни обладало, оно демонстрирует несколько общих черт. Прежде всего оно базируется всегда на определенном общественном мнении, которое как бы подготавливает социальное движение, хотя впоследствии само формируется и укрепляется по мере развития движения. Во-вторых, всякое социальное движение имеет в качестве цели изменение ситуации в зависимости от его уровня: то ли в обществе в целом, то ли в регионе, то ли в какой-либо группе. В-третьих, в ходе организации движения формулируется его программа, с той или другой степенью разработанности и четкости. В-четвертых, движение отдает себе отчет в тех средствах, которые могут быть использованы для достижения целей, в частности в том, допустимо ли насилие как одно из средств. Наконец, в-пятых, всякое социальное движение реализуется в той или иной степени в различных проявлениях массового поведения, включая демонстрации, манифестации, митинги, съезды и пр. (Штомпка, 1996).

Социальные движения особо ярко демонстрируют сложный предмет социальной психологии как науки: единство базовых психологических процессов и социальных условий, в которых разворачивается поведение индивидов и групп. Исходным пунктом всякого социального движения является проблемная ситуация, которая и дает импульс возникновению движения. Она одновременно преломляется и в индивидуальном сознании, и в сознании определенной группы: именно в группе достигается некоторое единство мнений, которое и будет «выплеснуто» в движении. Здесь важно подчеркнуть, что значимыми будут как относительно устойчивые социальные представления, сформировавшиеся на протяжении предшествующего развития группы, так и подвижные элементы массового сознания, сформировавшиеся на основе последней информации, часто неполной и односторонней. Отсюда всегда — относительная легкость изменения содержания лозунгов и целей движения. Чрезвычайно важными, с точки зрения социальной психологии, являются три следующих вопроса: механизмы присоединения к движению, соотношение мнений большинства и меньшинства, характеристика лидеров.

Механизмы присоединения к движению могут быть объяснены через анализ мотивов участников. Они подразделяются на фундаментальные, которые определяются условиями существования конкретной социальной группы, ее статусом, устойчивым интересом по отношению к какому-либо явле-

нию, политическому решению, законодательству, и сиюминутные, которые порождены проблемной ситуацией, общественным инцидентом, новым политическим актом. Последние в большей степени обоснованы чисто эмоциональными реакциями на происходящее в обществе или группе. От соотношения фундаментальных и сиюминутных мотивов в значительной степени зависят основательность и «прочность» движения, прогноз на успешное выполнение целей.

Рекрутация сторонников движения осуществляется различными путями: в локальных движениях это может быть и рекрутация «на улице», когда организуется сбор подписей в пользу какой-либо акции. В движениях более высокого уровня рекрутация происходит в тех группах, в которых родилась инициатива. Так, в движении за гражданские права инициаторами могут быть люди, незаконно пострадавшие, подвергшиеся репрессиям; в движении «Врачи мира за предотвращение ядерной войны» инициаторы – профессиональная группа и т.д. Каждый новый потенциальный участник движения индивидуально решает проблему присоединения или неприсоединения по призыву инициативной группы. В данном случае он принимает в расчет и степень близости интересов группы своим собственным, и меру риска, готовность заплатить определенную цену в случае, например, неудачи движения. В современной, преимущественно социологической, литературе предложены две теории, объясняющие причины присоединения индивида к социальному движению.

Теория относительной депривации утверждает, что человек испытывает потребность достижения какой-либо цели не в том случае, когда он абсолютно лишен какого-то блага, права, ценности, а в том случае, когда он лишен этого относительно. Иными словами, потребность эта формируется при сравнении своего положения (или положения своей группы) с положением других. Критика справедливо отмечает упрощение проблемы в этой теории или, как минимум, абсолютизацию фактора, который в действительности может иметь место. Другая теория – мобилизация ресурсов – делает акцент на более «психологические» основания присоединения к движению. Здесь утверждается, что человек руководствуется потребностью в большей степени идентифицироваться с группой, ощутить себя частью ее, тем самым почувствовать свою силу, мобилизовать ресурсы. В данном случае также можно сделать упрек в односторонности и переоценке лишь одного из факторов. По-видимому, вопрос о рекрутации сторонников социальных движений еще ждет своих исследований.

Вторая проблема касается соотношения позиций большинства и меньшинства в любом массовом, в том числе социальном движении. Эта проблема является одной из центральных в концепции С. Московией (Московией, 1984). Учитывая неоднородность социальных движений, объединение в них представителей разных социальных групп, а также специфические формы действий (высокий эмоциональный накал, наличие разноречивой информации), можно предположить, что во всяком социальном движении актуальна проблема выделения «несогласных», более радикальных, решительных и т.д. Иными словами, в движении легко обозначается меньшинство. Неучет его позиции может осла-

бить движение. Следовательно, необходим диалог, обеспечивающий права меньшинства, перспективы для торжества и его точки зрения.

В концепции С. Москвиевой предлагаются характеристики условий, при которых меньшинство может рассчитывать на влияние в движении. Главное из них – последовательный стиль поведения. Под этим понимается обеспечение последовательности в двух «сечениях»: в синхронии (единодушие участников в каждый данный момент) и диахронии (стабильность позиции и поведения членов меньшинства во времени). Только при соблюдении таких условий переговоры меньшинства с большинством (а это неизбежно во всяком движении) могут быть успешными. Необходима проработка также и самого стиля переговоров: умение достигать компромисса, снимать излишнюю категоричность, готовность к продвижению по пути поиска продуктивного решения.

Третья проблема, возникающая в социальном движении, – это проблема лидера или лидеров. Понятно, что лидер такого специфического типа массового поведения должен обладать особыми чертами. Наряду с тем, что он должен наиболее полно выражать и отстаивать цели, принятые участниками, он должен и чисто внешне импонировать довольно большой массе людей. Имидж лидера социального движения должен быть предметом его повседневного внимания. Как правило, прочность позиции и авторитета лидера в значительной мере обеспечивает успех движения. Эти же качества лидера способствуют и удержанию движения в принятых рамках поведения, не допускающих легкости изменения избранной тактики и стратегии действий (Яницкий, 1991).

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что социальные движения – сложнейшее явление общественной жизни со своими специфическими социально-психологическими характеристиками. Они не могут быть строго привязаны к изучению лишь больших организованных социальных групп или, напротив, сугубо стихийных образований. Тем не менее, они включают в себя весь набор тех специфических способов общения людей, который свойствен этим типам групп.

Анализ психологических характеристик больших социальных групп приводит к постановке принципиально важного для социальной психологии вопроса, каким образом элементы общественной психологии «взаимодействуют» с психикой каждого отдельного человека, входящего в такую группу. Исследование того, как социальный опыт группы, отраженный в элементах ее психологии, «доводится» до индивида, не может быть выполнено без учета такого звена в этой цепи, как малая группа. В рамках социального класса, нации, профессиональной группы люди объединяются в самые различные малые группы, созданные по самым разнообразным поводам. Следующий логический шаг в проблеме взаимодействия личности и общества – это анализ малых групп.

Тема 12

Методологические проблемы исследования малых групп в социальной психологии

План

1. Определение малой группы
2. Классификация групп
3. Основные направления исследования малых групп в истории социальной психологии

Литература

1. Бучева Л.П. Социальная среда и сознание личности. М., 1968.
2. Волков И.П. Социометрические методы в социально-психологических исследованиях. Л., 1970.
3. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы, М., 1991.
4. Щедрин Е.В. Референтность как характеристика системы межличностных отношений // Психологическая теория коллектива. М., 1979.
5. Ярошевский М.Г. Психология XX столетия. М., 1974.

1. *Определение малой группы*

Под малой группой понимается немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов.

Это достаточно универсальное определение, не претендующее на точность дефиниции и носящее скорее описательный характер, допускает самые различные толкования, в зависимости от того, какое содержание придать включенным в него понятиям. Например, в системе интеракционистской ориентации, где исходным понятием является понятие «взаимодействия», фокус в этом определении усматривается именно в том, что малая группа это определенная система взаимодействия, ибо слова «общая социальная деятельность» толкуются здесь в интеракционистском смысле. Для когнитивистской ориентации в этом же определении отыскивается другой опорный пункт: не важно, на основе общей деятельности или простого взаимодействия, но в группе возникают определенные элементы групповой когнитивной структуры – нормы и ценности, что и есть самое существенное для группы.

Это же определение в отечественной социальной психологии наполняется новым содержанием: установление факта «общей социальной деятельности» сразу же задает группу как элемент социальной структуры общества, как ячейку в более широкой системе разделения труда. Наличие в малой группе общей социальной деятельности позволяет интерпретировать группу как субъекта этой деятельности и тем самым предлагает теоретическую схему для всего последующего исследования. Для того чтобы именно эта интерпретация приобрела достаточную определенность, можно в приведенном определении выделить самое существенное и значимое, а именно: «малая группа – это группа, в которой общественные отношения выступают в форме

непосредственных личных контактов». В этом определении содержатся в сжатом виде основные признаки малой группы, выделяемые в других системах социально-психологического знания, и вместе с тем четко проведена основная идея понимания группы с точки зрения принципа деятельности.

При таком понимании малая группа – это группа, реально существующая не в вакууме, а в определенной системе общественных отношений, она выступает как субъект конкретного вида социальной деятельности, «как звено определенной общественной системы, как часть общественной структуры» (Буева, 1968. С. 145). Определение фиксирует и специфический признак малой группы, отличающий ее от больших групп: общественные отношения выступают здесь в форме непосредственных личных контактов. Распространенный в психологии термин «контактная группа» приобретает здесь конкретное содержание: малая группа – это не просто любые контакты между людьми (ибо какие-нибудь контакты есть всегда и в произвольном случайном собрании людей), но контакты, в которых реализуются определенные общественные связи и которые опосредованы совместной деятельностью.

Теперь необходимо расшифровать количественные характеристики малой группы, ибо сказать: «немногочисленная по составу» группа – значит предложить тавтологию. В литературе довольно давно идет дискуссия о нижнем и верхнем пределах малой группы. В большинстве исследований число членов малой группы колебалось между 2 и 7 при модальном числе 2 (упомянуто в 71% случаев). Этот подсчет совпадает с представлением, имеющим широкое распространение, о том, что наименьшей малой группой является группа из двух человек – так называемая «диада».

Хотя на уровне здравого смысла представляется резонной мысль о том, что малая группа начинается с диады, с ней соперничает другая точка зрения относительно нижнего предела малой группы, полагающая, что наименьшее число членов малой группы не два, а три человека. И тогда, следовательно, в основе всех разновидностей малых групп лежат так называемые триады. Спор о том, диада или триада есть наименьший вариант малой группы, может быть также бесконечным, если не привести в пользу какого-то из подходов веских аргументов. Есть попытки привести такие аргументы в пользу триады как наименьшей единицы малой группы (Социально-психологические проблемы руководства и управления коллективами, 1974). Опираясь на экспериментальный опыт исследования малых групп как субъектов и объектов управления, авторы приходят к следующим выводам. В диаде фиксируется лишь самая простейшая, генетически первичная форма общения – чисто эмоциональный контакт. Однако диаду весьма трудно рассмотреть как подлинный субъект деятельности, поскольку в ней практически невозможно вычленить тот тип общения, который опосредован совместной деятельностью: в диаде в принципе неразрешим конфликт, возникший по поводу деятельности, так как он неизбежно приобретает характер чисто межличностного конфликта. Присутствие в группе третьего лица создает новую позицию – наблюдателя, что добавляет существенно новый момент к возникающей системе взаимоотношений: этот «третий» может добавить нечто к

одной из позиций в конфликте, сам будучи не включен в него и потому представляя именно не межличностное, а деятельное начало. Этим создается основа для разрешения конфликта и снимается его личностная природа, будучи заменена включением в конфликт деятельностных оснований. Эта точка зрения находит определенную поддержку, но нельзя сказать, что вопрос решен окончательно.

Практически все равно приходится считаться с тем фактом, что малая группа «начинается» либо с диады, либо с триады. В пользу диады высказывается до сих пор большое направление исследований, именуемое теорией «диадического взаимодействия». В нем выбор диады как модели малой группы имеет и более принципиальное значение. Применение аппарата математической теории игр позволяет на диаде проигрывать многочисленные ситуации взаимодействия (см. главу 6). И хотя сами по себе предложенные решения представляют интерес, их ограниченность состоит именно в том, что группа отождествляется с диадой, и допустимое в случае построения модели упрощение оказывается упрощением реальных процессов, происходящих в группе. Естественно, что такой методологический принцип, когда диада, причем лабораторная, объявлена единственным прообразом малой группы, нельзя считать корректным.

Поэтому в литературе иногда высказываются мнения о том, что диаду вообще нельзя считать малой группой. Так, в одном из европейских учебников по социальной психологии введена глава с названием «Диада или малая группа?», где авторы настаивают на том, что диада – это еще не группа. Таким образом, дискуссия по этому вопросу не окончена.

Не менее остро стоит вопрос и о «верхнем» пределе малой группы. Были предложены различные решения этого вопроса. Достаточно стойкими оказались представления, сформированные на основе открытия Дж. Миллером «магического числа» 7 ± 2 при исследованиях объема оперативной памяти (оно означает количество предметов, одновременно удерживаемых в памяти). Для социальной психологии оказалась заманчивой определенность, вносимая введением «магического числа», и долгое время исследователи принимали число 7 ± 2 за верхний предел малой группы. Однако впоследствии появились исследования, которые показали, что если число 7 ± 2 справедливо при характеристике объема оперативной памяти (что тоже, впрочем, спорно), то оно является абсолютно произвольным при определении верхнего предела малой группы. Хотя выдвигались известные аргументы в пользу такого определения (поскольку группа контактна, необходимо, чтобы индивид одновременно удерживал в поле своих контактов всех членов группы, а это, по аналогии с памятью, может быть обеспечено в случае присутствия в группе 7 ± 2 членов), они оказались не подтвержденными экспериментально.

Если обратиться к практике исследований, то там находим самые произвольные числа, определяющие этот верхний предел: 10, 15, 20 человек. В некоторых исследованиях Морено, автора социометрической методики, рассчитанной именно на применение в малых группах, упоминаются группы и по 30-40 человек, когда речь идет о школьных классах.

Представляется, что можно предложить решение на основе принятого нами принципа анализа групп. Если изучаемая малая группа должна быть прежде всего реально существующей группой и если она рассматривается как субъект деятельности, то логично не устанавливать какой-то жесткий «верхний» предел ее, а принимать за таковой реально существующий, данный размер исследуемой группы, продиктованный потребностью совместной групповой деятельности. Иными словами, если группа задана в системе общественных отношений в каком-то конкретном размере и если он достаточен для выполнения конкретной деятельности, то именно этот предел и можно принять в исследовании как «верхний».

Это специфическое решение проблемы, но оно не только допустимо, но и наиболее обосновано. Малой группой тогда оказывается такая группа, которая представляет собой некоторую единицу совместной деятельности, ее размер определяется эмпирически: при исследовании семьи как малой группы, например, на равных будут исследоваться и семьи, состоящие из трех человек, и семьи, состоящие из двенадцати человек; при анализе рабочих бригад в качестве малой группы может приниматься и бригада из пяти человек и бригада из сорока человек, если при этом именно она выступает единицей предписанной ей деятельности.

2. Классификация групп

Группа – это существующее в едином пространстве и времени объединение людей, взаимодействующих в совместной деятельности и вступающих в определенные деловые и межличностные отношения.

Поскольку понятие группы охватывает различные аспекты человеческой деятельности, виды групп дифференцируются по различным логическим основаниям.

1. По характеру контактов выделяются реальные (контактные) и условные группы.

Реальные группы характеризуются наличием непосредственных контактов в совместной деятельности: группа студентов, футбольная команда, коллектив вузовской кафедры, воинское подразделение. Большие реальные группы подразделяются на несколько контактных групп (по 5-7 человек), в которых складываются наиболее плотные личные взаимодействия.

Условные группы – это объединения людей по какому-то общему условному признаку, не предусматривающее реальных контактов между ее членами, например, по профессиональному (инженеры, юристы), возрастному (подростки и юноши), по национальному, половому и иному признаку. Люди, включенные исследователем в эти группы, не имеют никаких прямых контактов и могут никогда не встречаться, ничего не знать конкретно друг о друге. Они взаимодействуют с другими людьми в присущих им реальных группах, и именно по характеру имеющихся контактов они включаются в определенного вида условные группы.

2. По количественному признаку выделяют малые и большие группы.

Малая группа – это совокупность людей, совместно выполняющих определенную целенаправленную деятельность и имеющих непосредственные контакты в соответствии с характером решаемых задач (технические, экономические, научные и др.). Примером малых групп может служить экипаж самолета, производственная бригада, спортивная команда, школьный класс, семья и т.п. Малая группа обычно включает в свой состав от 2-3 до 30-40 человек.

Изучение деятельности малых групп основано на следующих принципах:

- малая группа рассматривается как целостная система, состоящая из некоторого множества относительно независимых элементов – конкретных людей;
- свойства группы как системы не сводимы к простой сумме свойств составляющих ее лиц и в своей деятельности имеет «свое лицо», т.е. является особым качественным образованием;
- основным объектом анализа при изучении малых групп являются особенности взаимосвязи людей, обуславливающие эффективность целостного функционирования всей группы в решении общих задач.

Длительность существования малой группы может быть различной (например, только для выполнения определенного задания). Одним фактором, влияющим на эффективность деятельности малой группы, является ее величина, т.е. количество включенных в нее работников. Для каждого конкретного задания существует оптимальное количество исполнителей, т.е. количество, при котором достигается оптимальная эффективность. Эффективность оказывается ниже и в том случае, если она больше оптимальной. Это соответствует правилу: «один в поле – не воин, а у семерых нянек дитя без глаза».

Но дело не только в численности группы, но и в том, как она организована, как распределяются в ней функции людей, как исполнители связаны между собой. Для решения конкретных производственных, операторских и иных задач считается оптимальной малая контактная группа в количестве 5-7 человек. В такой группе сотрудники имеют возможность для реального взаимодействия, а со стороны руководителя это облегчает контроль за работой группы, так как указанное количество соответствует объему внимания и оперативной памяти человека. В зависимости от конкретных задач возможны различные варианты функциональной организации группы; «цепочка», «звезда», «круг», «сеть».

Группа организуется по принципу «цепочка», в том случае, когда задача решается путем последовательного выполнения ряда операций, и каждая операция поручается отдельному работнику (конвейер).

Если операции выполняются сотрудниками параллельно и независимо друг от друга, а их планирование и координация осуществляется каким-то определенным лицом, то функциональная структура группы представляет

собой «звезду». Если процесс организован циклически, т.е. так, что составляющие операции последовательно выполняются разными сотрудниками, но при этом завершающая операция одного цикла является начальной для другого цикла, то функциональная структура группы образует «круг».

В том случае, когда по ходу работы все члены группы связаны друг с другом, ее функциональная структура образует «сеть» (полную или неполную). Существуют и минимальные по количеству членов микрогруппы – «диады» и «триады».

Большая группа – это крупное социальное объединение, включающее до 100 человек и более.

В больших социальных группах существуют специфические регуляторы поведения, которые слабо выражены либо вообще отсутствуют в малых группах: нравы, обычаи, религия и т.д.

3. В связи с процессами социализации личности в онтогенезе и последовательностью выбора человеком конкретных групповых контактов различают первичные и вторичные группы.

Первичные (контактные) группы – это те объединения, в которые люди включаются на первых этапах социализации. Это, как правило, группы, которые не выбирают, и в них индивид включается стихийно.

Вторичные (контактные) группы – это сообщества, в которые индивид включается на более поздних этапах своего развития, получив предшествующим воспитанием возможность произвольного выбора своей дальнейшей деятельности, реализации своих жизненных целей (выбор вуза, профессии, политической партии, научной школы и т.д.). Именно контакты и влияния, полученные в первичных группах, в значительной мере определяют выбор личностью вторичных групп, которые будут способствовать развитию человека в желаемом им направлении.

4. По уровню организации различают группы низкого и высокого уровня развития. К группам низкого уровня развития относят ассоциации, корпорации, диффузные группы.

Ассоциация как социально-психологическое явление, означающее группу, в которой отсутствует объединяющая ее продуктивная деятельность, четкая организация и управление, а ценностные ориентации не осознанны, неустойчивы, ситуативны, межличностные отношения проявляются только в условиях непосредственного группового общения.

Корпорация – это группа, которая характеризуется замкнутостью, авторитарностью управления, противопоставляет себя другим социальным общностям на основе своих узколичных, корыстных интересов.

Диффузная группа – это совокупность людей, в которой отсутствует сплоченность на основе общих ценностных ориентаций и совместной продуктивной деятельности.

К группам высокого уровня относят:

А) контактные группы с положительной социальной ориентацией, сплоченностью, общими ценностными ориентациями. К таким группам можно отнести всякую группу, включенную в созидательную общественно по-

лезную деятельность и обладающую четкой внутренней структурой (учебная группа, отдел учреждения и др.);

Б) контактные группы высшего уровня организации – коллективы. Понятие коллектив в полной мере применимо к тем малым контактным группам, которые характеризуются наряду с общностью общественно значимых целей ее членов также и высоким уровнем организованности, сплоченности, психологической совместимости.

В отличие от обычных малых групп для коллектива характерны следующие признаки:

1) стоящая перед группой социально значимая цель осознана и принята всеми членами группы, вкладывающими максимум своих способностей в ее достижение и обеспечивающими тем самым оптимальную эффективность деятельности;

2) в коллективе должны присутствовать наиболее ценные типы межличностных отношений между сотрудниками: доверие, взаимопомощь, взаимопонимание, сплоченность и другие качества, обеспечивающие положительный психологический климат, высокую работоспособность и устойчивость группы;

3) коллектив должен возглавлять руководитель – лидер, т.е. лицо, совмещающее в себе способности хорошего организатора и одновременно высокого профессионала, уважаемого и эмоционально привлекательного для всех членов группы.

5. По значимости конкретной группы для личности выделяют группы включения и референтные группы.

Группа включения – это малая контактная группа, в которую включен конкретный индивид и которую он всегда оценивает с точки реализации своих возможностей, своих социальных позиций, уровня притязаний, а также дает ему определенную оценку.

Референтная – это реальная или условная группа, которую индивид считает для себя эталонной, на нормы и ценности которой он ориентируется в своем поведении и самооценке. Индивид может считать референтной свою группу, в которую он реально включен. Он может считать эталонной какую-либо другую реальную группу, к которой хотел бы принадлежать (например, для спортсмена эталонной может служить престижная спортивная команда, для ученого – известная исследовательская лаборатория и т.п.). Референтная группа может выполнять две основные функции: нормативную и сравнительную.

Нормативная функция референтной группы состоит в том, что она может выступать как источник норм поведения, социальных установок и ценностных ориентаций личности, т.е. влиять на формирование мотивационных установок человека.

Сравнительная функция референтной группы выступает в качестве эталона-образца, с помощью которого индивид может некоторым образом оценить себя и других людей по определенным критериям: уму, таланту,

профессиональному мастерству. Эту функцию можно назвать еще перцептивной, так как она влияет на восприятие индивидом себя и окружающих.

6. В соответствии с общественным статусом выделяют группы формальные (официальные) и неформальные (неофициальные).

Формальная группа формируется по воле других социальных вышестоящих групп в соответствии с потребностями общества, задачами организации труда, подготовки кадров и т.п. Признаками формальной группы являются:

- 1) юридически фиксированный статус (например, приказ министерства об организации вуза);
- 2) нормативно закрепленная структура и предписанный алгоритм деятельности (например, приказ ректора о принятии абитуриентов в вуз, распределении студентов по учебным группам, утвержденное учебное расписание и т.п.), распределение должностей, их обязанностей, окладов и т.д.;
- 3) наличие назначенного сверху или избранного руководителя, обладающего правовой властью (контроль, отчетность, поощрения, наказания и т.п.).

В формальных группах, предназначенных для решения производственных задач, преобладают деловые отношения между сотрудниками и руководителями.

Неформальная группа сверху никем не организовывается, а возникает спонтанно на основе появляющихся между людьми симпатий и антипатий, сходных интересов, дружбы, взаимопомощи и т.д. Неформальные группы могут складываться как внутри формальных групп (на основе общей профессиональной направленности), так и выступать как изолированные сообщества вне совместной профессиональной направленности (на основе общих интересов – спортивных, игровых, дружеских).

Общими признаками неофициальных групп являются:

- внутренние психологические стимулы их формирования на основе межличностных отношений;
- отсутствие официальных нормативных предписаний, алгоритмов деятельности, распоряжений о распределении ролей;
- наличие лидера, т.е. лица, выбираемого самой группой на основе его высокой компетентности в соответствующем виде деятельности и личностной привлекательности для всех членов группы.

3. Основные направления исследования малых групп в истории социальной психологии

Для того, чтобы перспективы изучения малых групп стали еще более отчетливы, необходимо более или менее систематически рассмотреть, в каких же основных направлениях развивалось их исследование в социальной психологии на Западе, где проблема малых групп стала основной. Но это достаточно емкая и самостоятельная задача, решить которую здесь можно лишь в общих чертах. Целесообразно выделить три основных направления в ис-

следовании малых групп, сложившиеся в руслах различных исследовательских подходов: 1) социометрическое, 2) социологическое, 3) школа «групповой динамики».

Социометрическое направление в изучении малых групп связано с именем Дж. Морено. Дискуссия, которая постоянно возникает в литературе по поводу ограниченностей социометрического метода, требует краткого напоминания сути концепции. Морено исходил из идеи о том, что в обществе можно выделить две структуры отношений: макроструктуру (которая для Морено означала «пространственное» размещение индивидов в различных формах их жизнедеятельности) и микроструктуру, что, иными словами, означает структуру психологических отношений индивида с окружающими его людьми. Согласно Морено, все напряжения, конфликты, в том числе социальные, обусловлены несовпадением микро- и макроструктур: система симпатий и антипатий, выражающих психологические отношения индивида, часто не вмещается в рамки макроструктуры, а ближайшим окружением оказывается не обязательно окружение, состоящее из приемлемых в психологическом отношении людей. Следовательно, задача состоит в перестраивании макроструктуры таким образом, чтобы привести ее в соответствие с микроструктурой.

Хотя наивность предложенной схемы очевидна, ее методическое приложение оказалось достаточно популярным. На основании применения этой методики (хотя не обязательно в рамках изложенной теоретической концепции) возникло целое направление исследований малых групп, особенно в прикладных областях. При этом чисто научная перспектива изучения малых групп попадала в довольно ограниченные рамки.

Главным просчетом предложенного подхода явилось своеобразное санкционирование смещения интереса. Фокус исследований малых групп в рамках данного направления сужался до минимума: предполагалось исследование лишь структуры психологических, т.е. межличностных отношений, непосредственных эмоциональных контактов между людьми. Такая программа неправомерна не потому, что эмоциональные контакты не значимы в групповой жизни, а потому, что они абсолютизированы, потеснив все остальные возможные «сечения» отношений в группе. Социометрическая методика практически стала рассматриваться как основной (а зачастую и единственный) метод исследования малых групп. И хотя методика сама себе действительно дает определенные возможности для изучения психологических отношений в малых группах, она не может быть неправомерно широко истолкована, как обеспечивающая полный анализ малых групп. Аспект деятельности малых групп в ней не просто не представлен, но умолчание о нем носит принципиальный характер: рождается представление о достаточности исследования только пласта собственно эмоциональных отношений. Введение «деловых» критериев социометрического выбора мало поправляет дело, так как не обеспечивает включения отношений деятельности в контекст исследования. Поэтому, указывая недостатки социометрической методики, в

первую очередь необходимо говорить о недопустимости ее рассмотрения как общего метода изучения малых групп.

Применительно к другой, более конкретной задаче, – изучению эмоциональных отношений в малой группе, – методика, предложенная Морено, как известно, широко используется (Волков, 1970). Это не значит, что и в этой сфере она бесспорна, поскольку до сих пор не совсем ясно, что же, собственно, измеряет социометрический тест в современном его виде? Интуитивно предполагается, что измеряется уровень позитивных и негативных оценок, которые индивид дает членам группы, но это само по себе требует более глубокой интерпретации. Неоднократно отмечалась и другая слабость методики, значимая при исследовании именно эмоциональных контактов: отсутствие ответа на вопрос о мотивах выбора. Таким образом социометрическое направление как направление исследования малых групп оказалось крайне односторонним, чрезвычайно уязвимым по своим теоретическим предпосылкам.

Социологическое направление в изучении малых групп связано с традицией, которая была заложена в уже упоминавшихся экспериментах Э. Мэйо. Суть их состояла в следующем. Компания Вестерн Электрик столкнулась с фактом понижения производительности труда сборщиц реле. Длительные исследования (до приглашения Мэйо) не привели к удовлетворительному объяснению причин. Тогда в 1928 г. был приглашен Мэйо, который и поставил свой эксперимент, первоначально имеющий целью выяснить влияние на производительность труда такого фактора, как освещенность рабочего помещения. Эксперименты в Хоторне в общей сложности длились с 1924 по 1936 г., в них четко обозначены различные этапы, но здесь воспроизведена лишь основная схема эксперимента. В выделенных Мэйо экспериментальной и контрольной группах были введены различные условия труда: в экспериментальной группе освещенность увеличивалась и обозначался рост производительности труда, в контрольной группе при неизменной освещенности производительность труда не росла. На следующем этапе новый прирост освещенности в экспериментальной группе дал новый рост производительности труда; но вдруг и в контрольной группе – при неизменной освещенности – производительность труда также возросла. На третьем этапе в экспериментальной группе были отменены улучшения освещенности, а производительность труда продолжала расти; то же произошло на этом этапе и в контрольной группе.

Эти неожиданные результаты заставили Мэйо модифицировать эксперимент и провести еще несколько добавочных исследований: теперь изменялась уже не только освещенность, но значительно более широкий круг условий труда (помещение шести работниц в отдельную комнату, улучшение системы оплаты труда, введение дополнительных перерывов, двух выходных в неделю и т.д.). При введении всех этих новшеств производительность труда повышалась, но, когда по условиям эксперимента, нововведения были отменены, она, хотя и несколько снизилась, осталась на уровне более высоком, чем первоначальный.

Мэйо предположил, что в эксперименте проявляет себя еще какая-то переменная, и посчитал такой переменной сам факт участия работниц в эксперименте: осознание важности происходящего, своего участия в каком-то мероприятии, внимания к себе привело к большему включению в производственный процесс и росту производительности труда, даже в тех случаях, когда отсутствовали объективные улучшения. Мэйо истолковал это как проявление особого чувства социабельности – потребности ощущать себя «принадлежащим» к какой-то группе. Второй линией интерпретации явилась идея о существовании внутри рабочих бригад особых неформальных отношений, которые как раз и обозначились, как только было проявлено внимание к нуждам работниц, к их личной «судьбе» в ходе производственного процесса. Мэйо сделал вывод не только о наличии наряду с формальной еще и неформальной структуры в бригадах, но и о значении последней, в частности, о возможности использования ее как фактора воздействия на бригаду в интересах компании. Не случайно впоследствии именно на основании рекомендаций, полученных в Хоторнском эксперименте, возникла особая доктрина «человеческих отношений», превратившаяся в официальную программу управления и преподаваемая ныне в качестве учебной дисциплины во всех школах бизнеса.

Что же касается теоретического значения открытий Мэйо, то оно состоит в получении нового факта – существования в малой группе двух типов структур, открывшего широкую перспективу для исследований. После Хоторнских экспериментов возникло целое направление в исследовании малых групп, связанное преимущественно с анализом каждого из двух типов групповых структур, выявления соотносительного значения каждого из них в системе управления группой.

Школа «групповой динамики» представляет собой наиболее «психологическое» направление исследований малых групп и связана с именем К. Левина. Американский период деятельности Левина после эмиграции из фашистской Германии начался с создания в Массачусеттском технологическом институте специального Центра изучения групповой динамики (позже был перенесен в Мичиганский университет, где существует до сих пор). Направление исследований в этом центре опиралось на созданную Левиным «теорию поля». Центральная идея теории поля, что законы социального поведения следует искать через познание психологических и социальных сил, его детерминирующих, была развита применительно к науке о группах, к анализу этих сил, их локализации и измерению. Важнейшим методом анализа психологического поля явилось создание в лабораторных условиях групп с заданными характеристиками и последующее изучение функционирования этих групп. Вся совокупность этих исследований получила название «групповой динамики». Основная проблематика сводилась к следующему: какова природа групп, каковы условия их формирования, какова их взаимосвязь с индивидами и с другими группами, каковы условия их успешного функционирования. Большое внимание было также уделено проблемам образования

таких характеристик группы, как нормы, сплоченность, соотношение индивидуальных мотивов и групповых целей, наконец, лидерство в группах.

Отвечая на главный вопрос о том, какие потребности двигают социальным поведением людей, «групповая динамика» пристально исследовала проблему внутригрупповых конфликтов, сопоставляла эффективность групповой деятельности в условиях кооперации и конкуренции, способы вынесения групповых решений. Этот перечень можно было бы продолжить, так как практически весь набор проблем малой группы был представлен в работах этого направления.

Как и все психологическое наследие К. Левина, «групповая динамика» оказала большое влияние на последующее развитие социально-психологической мысли. Нет сомнения в том, что в рамках этого направления были высказаны чрезвычайно важные идеи относительно групповых процессов, тщательно исследованы некоторые из них, разработаны весьма оригинальные методики, сохраняющие свое значение до сих пор. С другой стороны, теоретический контекст – конструкции теории поля – является в значительной мере устаревшим. В большей степени, чем в случае какой-либо другой области социальной психологии, отбрасывание теоретической концепции Левина сочетается с полным или почти полным принятием созданных им методик. Они «работают» и в других теоретических рамках. Однако не решена еще полностью задача выявления степени их допустимого принятия в русле новой теоретической схемы, чего требует уважение к имени Левина и к его заслугам в психологии вообще и в социальной психологии в частности.

Можно подвести некоторые итоги тому, как ставился вопрос о малых группах в истории социальной психологии. Хотя три рассмотренных направления несоизмеримы (трудно сопоставлять значение теоретических посылок Морено и результатов левиновских исследований), каждое из них задало определенную линию в изучении малых групп. Но ни одно из них не предложило решений, которые бы позволили подойти к анализу малых групп с точки зрения специфического содержания групповой деятельности, нигде не была подчеркнута специфика малых групп как элементов общественной структуры (это относится даже к исследованиям Мэйо, в которых в принципе было предложено соотносить результаты процессов, происходящих в группе, с более широким внегрупповым контекстом). В исследованиях малых групп можно обнаружить и совершенно иные теоретические подходы (например, традиция изучения групповых процессов в рамках психоаналитической ориентации или изучение групп с точки зрения интеракционизма), но ни в одном из них также не задан в качестве основополагающего принцип реализации в малой группе определенного вида общественных отношений.

Поэтому, хотя и в разной степени, все перечисленные подходы не дают целостной программы исследования реальных малых групп, функционирующих в определенном типе общества.

Тема 12

Динамические процессы в малой группе

План

1. Общая характеристика динамических процессов в малой группе
2. Образование малой группы
3. Феномен группового давления
4. Проблема групповой сплоченности
5. Механизмы групповой динамики

1. Общая характеристика динамических процессов в малой группе

Исследование малых групп имеет в качестве своей предпосылки характеристику некоторой «статистики» группы: определение ее границ, состава, композиции. Но естественно, что главной задачей социально- психологического анализа является изучение тех процессов, которые происходят в жизни группы. Рассмотрение их важно с двух точек зрения: во- первых, необходимо выяснить, как общие закономерности общения и взаимодействия реализуются именно в малой группе, потому что здесь создается конкретная ткань коммуникативных, интерактивных и перцептивных процессов; во-вторых, нужно показать, каков механизм, посредством которого малая группа «доводит» до личности всю систему общественных влияний, в частности, содержание тех ценностей, норм, установок, которое формируется в больших группах. Вместе с тем важно выявить и обратное движение, а именно: каким образом активность личности в группе реализует усвоенные влияния и осуществляет определенную отдачу. Значит, важно дать как бы сечение, срез того, что происходит в малых группах. Но это только один аспект проблемы. Другая, не менее важная задача состоит в том, чтобы показать, как развивается группа, какие этапы она проходит в своем развитии, как модифицируются на каждом из этапов различные групповые процессы. Поэтому репертуар тех явлений, которые могут быть отнесены к динамическим процессам малой группы, намного шире, чем он определялся, например, в школе групповой динамики.

Здесь уместно сказать о том, что сам термин «групповая динамика» может быть употреблен (и действительно употребляется) в трех различных значениях. Прежде всего данным термином обозначается определенное направление исследования малых групп в социальной психологии, т.е. школа К. Левина. Естественно, что при этом имеется в виду не только набор изучаемых в этой школе проблем, но и весь свойственный ей концептуальный строй, т.е. определенная форма решения этих проблем. Второе значение термина связано с обозначением определенных методик, которыми можно пользоваться при изучении малых групп и которые преимущественно были разработаны в школе Левина. Однако эти методики в дальнейшем часто используются и в других теоретических схемах, поэтому второе значение термина не обязательно привязано к школе Левина, а скорее к специфическим видам лабораторного эксперимента, в ходе которого выявляются различные характеристики групп. «Групповая динамика» в данном случае – особый вид лабораторного эксперимента, специально предназначенный для изучения группо-

вых процессов. Но может быть и третье употребление понятия, когда термином «групповая динамика» обозначается в отличие от статики группы совокупность тех динамических процессов, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и которые знаменуют собой движение группы от стадии к стадии, т.е. ее развитие.

Важнейшими из таких процессов являются следующие. Прежде всего процесс образования малых групп, причем сюда могут быть отнесены не только непосредственные способы формирования группы, но и такие психологические механизмы, которые делают группу группой, например феномен группового давления на индивида (который в традиционной социальной психологии к «групповой динамике» не относится). Далее, это традиционно рассматриваемые в «групповой динамике» процессы групповой сплоченности, лидерства и принятия групповых решений с той поправкой, что вся совокупность процессов управления группой и руководства ею не исчерпывается лишь феноменом лидерства и принятием группового решения, а включает в себя еще многие механизмы. Другой аспект динамических процессов представлен явлениями групповой жизни, возникающими при развитии совместной деятельности (феномены, сопутствующие ему, требуют отдельного рассмотрения). В качестве своеобразного итога развития группы может быть рассмотрено становление такой специфической ее стадии, как коллектив. Процессы образования коллектива – в социально-психологическом разрезе – могут быть поэтому отнесены также к динамическим процессам, происходящим в группе.

2. Образование малой группы

При характеристике процессов, связанных с образованием малых групп, следуя принятому принципу, будем иметь в виду лишь процесс образования реальных естественных малых групп. Поскольку они существуют в самых различных сферах общественной жизни, способы их образования весьма различны. Чаще всего они определяются внешними по отношению к группе факторами, например, условиями развития какого-либо социального института или организации, в рамках которых возникает малая группа. В более широком смысле можно сказать, что малая группа задается определенной потребностью общественного разделения труда и вообще функционирования общества. Так, производственная бригада создается в связи с возникновением нового производства, школьный класс – в связи с приходом нового поколения в систему образования, спортивная команда – в связи с развитием спорта в каком-то учреждении, районе и т.д. Во всех этих случаях причины возникновения малой группы лежат вне ее и вне индивидов, ее образующих, в более широкой социальной системе. Именно здесь создается некоторая система предписаний относительно структуры группы, распределения ролей и статусов, наконец, цели групповой деятельности. Все эти факторы пока еще не имеют ничего общего с психологическими механизмами образования

группы, они есть предпосылки ее существования, совокупность внешних обстоятельств, обуславливающих возникновение группы.

Вторая часть вопроса: как осуществляется психологическое оформление этой возникшей, заданной внешними обстоятельствами группы, превращение ее в такую общность, которой свойственны все психологические характеристики группы? Иными словами, это вопрос о том, как внешне заданная группа становится группой в психологическом значении этого слова. При таком подходе к вопросу снимается проблема, неоднократно возникавшая в истории социальной психологии, а именно: что заставляет людей объединяться в группы? Ответы, которые давались на этот вопрос, обычно абстрагировались от реального факта возникновения группы в связи определенными потребностями общества, т.е. пытались объяснить социальный процесс (а возникновение социальных групп есть социальный процесс) чисто психологическими причинами. Социальные группы, в том числе малые, даны социальному психологу как объект исследования, и его задача – шаг за шагом проследить факт превращения объективно возникших групп в подлинно психологическую общность. На этом пути возникают две возможности для исследований.

Первая, когда исследуется вопрос о принятии уже существующих норм групповой жизни каждым вновь вступающим в нее индивидом. Это не столько проблема собственно образования группы, сколько «подключения» к ней нового члена. В этом случае анализ можно свести к исследованию феномена давления группы на индивида, подчинения его группой.

Вторая, когда изучается процесс становления групповых норм и ценностей при условии одновременного вступления в группу многих индивидов и последующее все более полное принятие этих норм, разделение всеми членами группы групповых целей. В этом случае анализ можно свести к изучению формирования групповой сплоченности.

Хотя первая возможность в традиционной социальной психологии была реализована не в рамках групповой динамики, а в отдельной ветви, получившей название исследования конформизма, важно внимательно проанализировать характер этих исследований, чтобы более точно определить место проблемы конформизма в новом подходе к изучению малых групп.

То же можно сказать и о групповой сплоченности. Традиционно и она исследовалась не как условие развития реальных социальных групп, а как некоторая общая, абстрактная характеристика всякой, в том числе, лабораторной группы. Оба эти явления необходимо переосмыслить с точки зрения процесса превращения созданной внешними обстоятельствами группы в психологическую общность людей, в рамках которой организуется их деятельность, не просто как внешне предписанная, но как «присвоенная» группой. Точнее, по-видимому, в данном случае говорить не об образовании, а о формировании малой группы.

3 Феномен группового давления

Этот феномен получил в социальной психологии наименование феномена конформизма. Само слово «конформизм» имеет в обычном языке совершенно определенное содержание и означает «приспособленчество». На уровне обыденного сознания феномен конформизма давно зафиксирован в сказке Андерсена о голом короле (Кон, 1967). Поэтому в повседневной речи понятие приобретает некоторый негативный оттенок, что крайне вредит исследованиям, особенно если они ведутся на прикладном уровне. Дело усугубляется еще и тем, что понятие «конформизм» приобрело специфический негативный оттенок в политике как символ соглашательства и примиренчества. Чтобы как-то развести эти различные значения, в социально-психологической литературе чаще говорят не о конформизме, а о конформности или конформном поведении, имея в виду чисто психологическую характеристику позиции индивида относительно позиции группы, принятие или отвержение им определенного стандарта, мнения, свойственного группе, меру подчинения индивида групповому давлению. В работах последних лет часто употребляется термин «социальное влияние». Противоположными конформности понятиями являются понятия «независимость», «самостоятельность позиции», «устойчивость к групповому давлению» и т.п. Напротив, сходными понятиями могут быть понятия «единообразие», «условность», хотя в них содержится и иной оттенок. Единообразие, например, тоже означает принятие определенных стандартов, но принятие, осуществляемое не в результате давления.

Конформность констатируется там и тогда, где и когда фиксируется наличие конфликта между мнением индивида и мнением группы и преодоление этого конфликта в пользу группы. Мера конформности – это мера подчинения группе в том случае, когда противопоставление мнений субъективно воспринималось индивидом как конфликт. Различают внешнюю конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться, и внутреннюю (иногда именно это и называется подлинным конформизмом), когда индивид действительно усваивает мнение большинства. Внутренняя конформность и есть результат преодоления конфликта с группой в ее пользу.

В исследованиях конформности обнаружилась еще одна возможная позиция, которую оказалось доступным зафиксировать на экспериментальном уровне. Это – позиция негативизма. Когда группа оказывает давление на индивида, а он во всем сопротивляется этому давлению, демонстрируя на первый взгляд крайне независимую позицию, во что бы то ни стало отрицая все стандарты группы, то это и есть случай негативизма. Лишь на первый взгляд негативизм выглядит как крайняя форма отрицания конформности. В действительности, как это было показано во многих исследованиях, негативизм не есть подлинная независимость. Напротив, можно сказать, что это есть специфический случай конформности, так сказать, «конформность наизнанку»: если индивид ставит своей целью любой ценой противостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, ибо ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, антигрупповую позицию

или норму, т.е. быть привязанным к групповому мнению, но лишь с обратным знаком (многочисленные примеры негативизма демонстрирует, например, поведение подростков). Поэтому позицией, противостоящей конформности, является не негативизм, а самостоятельность, независимость.

Впервые модель конформности была продемонстрирована в известных экспериментах С. Аша, осуществленных в 1951 г. Эксперименты эти считаются классическими, несмотря на то, что они подверглись весьма серьезной критике. Группе студентов предлагалось определить длину предъявляемой линии. Для этого каждому давались две карточки – в левую и правую руки. На карточке в левой руке был изображен один отрезок прямой, на карточке в правой руке – три отрезка, причем лишь один из них по длине равный отрезку на левой карточке. Испытуемым предлагалось определить, который из отрезков правой карточки равен по длине отрезку, изображенному на левой карточке. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно. Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом «подставной группы». Экспериментатор заранее вступал в сговор со всеми участниками эксперимента, кроме одного («наивного субъекта»). Суть сговора состояла в том, что при последовательном предъявлении всем членам «подставной» группы отрезка левой карточки они давали заведомо неправильный ответ, называя этот отрезок равным более короткому или более длинному отрезку правой карточки. Последним отвечал «наивный субъект», и было важно выяснить, устоит ли он в собственном мнении (которое в первой серии при индивидуальном решении было правильным) или поддастся давлению группы. В эксперименте Аша более одной трети (37%) «наивных субъектов» дали ошибочные ответы, т.е. продемонстрировали конформное поведение. В последующих интервью их спрашивали, как субъективно переживалась заданная в эксперименте ситуация. Все испытуемые утверждали, что мнение большинства давит весьма сильно, и даже «независимые» признавались, что противостоять мнению группы очень тяжело, так как всякий раз кажется, что ошибаешься именно ты.

Существуют многочисленные модификации экспериментальной методики Аша (например, методика Р. Крачфилда), но суть ее остается неизменной – это метод «подставной группы», причем сама группа набрана специально для целей эксперимента в условиях лаборатории. Поэтому все попытки дать объяснение как самому феномену, так и степени конформности различных индивидов должны учитывать эту существенную особенность группы. На основании самоотчетов испытуемых и выводов, построенных экспериментаторами, были выявлены многочисленные зависимости. Хотя на основе собственных оценок результатов эксперимента испытуемыми причина податливости усматривались в их личных особенностях (или в связи с низкой самооценкой, или благодаря признанию каких-то дефектов собственного восприятия), в большинстве объяснений исследователями было принято, что конформность не есть строго личностная характеристика индивида. Конечно, и эти показатели достаточно значимы; например, было установлено, что на степень конформности влияют и менее развитый интеллект, и более низкий

уровень развития самосознания, и многие другие обстоятельства подобного толка. Однако столь же определенным был и другой вывод, а именно, что степень конформности зависит и от таких факторов, как характер ситуации эксперимента и состав, структура группы. Однако роль именно этих характеристик не была выяснена до конца.

К важнейшим причинам этого относится прежде всего лабораторный характер группы, что не позволяет в полной мере учесть такой фактор, как значимость для индивида высказываемого мнения. Проблема значимости ситуации вообще очень остро стоит перед социальной психологией. В данном контексте проблема значимости имеет как минимум две стороны. С одной стороны, можно поставить вопрос о том, значим ли для индивидов предъявляемый материал? В экспериментах Аша – это отрезки разной длины. Легко предположить, что сравнение длин этих отрезков – мало значимая задача. В ряде экспериментов материал варьировался, в частности, вместо длин отрезков сравнивали площади геометрических фигур и т.д. Все эти модификации могут, конечно, способствовать тому, чтобы материал для сравнения был подобран более значимый. Но проблема значимости во всей ее полноте этим все равно не решается, ибо она имеет и другую сторону.

Значимой в полном смысле этого слова является для личности ситуация, сопряженная с реальной деятельностью, с реальными социальными связями этой личности. Значимость в этом смысле нельзя вообще повысить перебиранием предметов для сравнения. Конформность, выявленная при решении таких задач, может не иметь ничего общего с тем, как поведет себя индивид в каких-то значительно более сложных ситуациях его реальной жизни: можно легко уступить группе при сравнении длины линий, площадей геометрических фигур и пр., но сохранить независимость мнения в случае, например, конфликта с непосредственным начальником. Большинство критиков справедливо отмечают, что результаты экспериментов Аша вообще не могут быть распространены на реальные ситуации, поскольку «группа» здесь – не реальная социальная группа, а простое множество людей, собранных специально для эксперимента. Поэтому справедливо утверждать, что здесь изучается не давление группы на индивида, а ситуация присутствия совокупности лиц, временно объединенных для выполнения поставленной экспериментатором задачи.

Другой причиной критики рассматриваемых экспериментов является столь же абстрактная природа участвующих индивидов. На эту особенность экспериментов указывал, например, Р. Бейлс, который остро ставил вопрос о том, что об индивидах в экспериментах Аша известно очень мало. Можно, конечно, провести испытуемых по различным личностным тестам и выяснить распределение среди них разных личностных характеристик. Но имеется в виду не эта сторона дела, а социальные характеристики индивидов – кто они, каковы их ценности, убеждения и пр. Ответить на этот вопрос нельзя, не ответив на первый вопрос, что за группа имеется в виду. Но даже и чисто индивидуальные особенности испытуемых могут иметь определенное значение; тем не менее они недостаточно учитывались. Один из исследователей,

например, предположил, что в экспериментах Аша различные индивиды демонстрировали различные виды конформности: это могла быть как конформность к группе, так и конформность к экспериментатору. Рассмотренные выше эффекты, возникающие в ходе лабораторного социально-психологического эксперимента, проявляют себя в данном случае в полном объеме: могут проявиться и «предвосхищающая оценка», и «розенталь-эффект» и т.д.

Однако еще более глубокие соображения, которые требуют дальнейшего обсуждения экспериментов по конформизму, высказаны в связи с тем, что сама модель возможных вариантов поведения весьма упрощена, так как в ней фигурируют лишь два типа поведения: конформное и неконформное. Но такая модель допустима лишь в лабораторной группе, которая является «диффузной», не сплоченной значимыми характеристиками совместной деятельности. В реальных же ситуациях такой деятельности может возникнуть третий, вообще не описанный Ашем тип поведения. Он не будет простым соединением черт конформного и неконформного поведения (такой результат возможен и в лабораторной группе), но будет демонстрировать сознательное признание личностью норм и стандартов группы. Поэтому в действительности существуют не два, а три типа поведения (Петровский, 1973): 1) внутригрупповая внушаемость, т.е. бесконфликтное принятие мнения группы; 2) конформность – осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении; 3) коллективизм, или коллективистическое самоопределение, – относительное единообразие поведения в результате сознательной солидарности личности с оценками и задачами коллектива. Хотя проблема коллективизма – специальная проблема, в данном контексте необходимо подчеркнуть, что феномен группового давления как один из механизмов формирования малой группы (точнее, вхождения индивида в группу) неизбежно останется формальной характеристикой групповой жизни до тех пор, пока при его выявлении не будут учтены содержательные характеристики групповой деятельности, задающие особый тип отношений между членами группы. Что же касается традиционных экспериментов по выявлению конформности, то они сохраняют значение как эксперименты, позволяющие констатировать наличие самого феномена.

Дальнейшие исследования феномена конформности привели к выводу о том, что давление на индивида может оказывать не только большинство группы, но и меньшинство. Соответственно М. Дойчем и Г. Джерардом были выделены два вида группового влияния: нормативное (когда давление оказывает большинство, и его мнение воспринимается членом группы как норма) и информационное (когда давление оказывает меньшинство, и член группы рассматривает его мнение лишь как информацию, на основе которой он должен сам осуществить свой выбор) (рис. 12). Таким образом, проблема влияния большинства и меньшинства, проанализированная С. Московией, имеет большое значение и в контексте малой группы.

4. Проблема групповой сплоченности

Второй стороной проблемы формирования малой группы является проблема групповой сплоченности. В данном случае исследуется сам процесс формирования особого типа связей в группе, которые позволяют внешне заданную структуру превратить в психологическую общность людей, в сложный психологический организм, живущий по своим собственным законам.

Проблема групповой сплоченности также имеет солидную традицию ее исследования, которая опирается на понимание группы прежде всего как некоторой системы межличностных отношений, имеющих эмоциональную основу. Несмотря на наличие разных вариантов интерпретации сплоченности, эта общая исходная посылка присутствует по всем случаям. Так, в русле социометрического направления сплоченность прямо связывалась с таким уровнем развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии. Социометрия предложила специальный «индекс групповой сплоченности», который вычислялся как отношение числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов:

Другой подход был предложен Л. Фестингером, когда сплоченность анализировалась на основе частоты и прочности коммуникативных связей, обнаруживаемых в группе. Буквально сплоченность определялась как «сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней». Влияние школы Левина на Фестингера придало особое содержание этому утверждению: «силы» интерпретировались либо как привлекательность группы для индивида, либо как удовлетворенность членством в группе. Но и привлекательность, и удовлетворенность анализировались при помощи выявления чисто эмоционального плана отношений группы, поэтому, несмотря на иной по сравнению с социометрией подход, сплоченность и здесь представлялась как некоторая характеристика системы эмоциональных предпочтений членов группы.

Была, правда, предложена и иная программа исследования сплоченности, связанная с работами Т. Ньюкома, который вводит особое понятие «согласия» и при его помощи пытается интерпретировать сплоченность. Он выдвигает новую идею по сравнению с теми, которые содержались в подходах Морено и Фестингера, а именно, идею необходимости возникновения сходных ориентации членов группы по отношению к каким-то значимым для них ценностям. Несомненная продуктивность этой идеи, к сожалению, оказалась девальвированной, поскольку дальнейшее ее развитие попало в жесткую схему теории поля. Развитие сходных ориентации, т.е. достижение согласия, мыслилось как снятие напряжений в поле действия индивидов, причем снятие это осуществляется на основе определенных эмоциональных реакций индивидов. Хотя и с оговорками, но мысль об эмоциональной основе сплоченности оказалась основополагающей и в этом варианте объяснения.

Существует целый ряд экспериментальных работ по выявлению групповой сплоченности или, как часто их обозначают, по выявлению группового единства. Из них надо назвать исследования А. Бейвеласа, в которых особое

значение придается характеру групповых целей. Операциональные цели группы – это построение оптимальной системы коммуникаций; символические цели группы – это цели, соответствующие индивидуальным намерениям членов группы. Сплоченность зависит от реализации и того, и другого характера целей. Как видим, интерпретация феномена становится здесь богаче.

Логично представить себе новый подход к исследованию сплоченности, если он будет опираться на принятые принципы понимания группы и, в частности, на идею о том, что главным интегратором группы является совместная деятельность ее членов. Тогда процесс формирования группы и ее дальнейшего развития предстает как процесс все большего сплачивания этой группы, но отнюдь не на основе увеличения лишь эмоциональной ее привлекательности, а на основе все большего включения индивидов в процесс совместной деятельности. Для этого выявляются иные основания сплоченности. Чтобы лучше понять их природу, следует сказать, что речь идет именно о сплоченности группы, а не о совместимости людей в группе. Хотя совместимость и сплоченность тесно связаны, каждое из этих понятий обозначает разный аспект характеристики группы. Совместимость членов группы означает, что данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой ее функций, что члены группы могут взаимодействовать. Сплоченность группы означает, что данный состав группы не просто возможен, но что он интегрирован наилучшим образом, что в нем достигнута особая степень развития отношений, а именно такая степень, при которой все члены группы в наибольшей мере разделяют цели групповой деятельности и те ценности, которые связаны с этой деятельностью. Это отличие сплоченности от совместимости подвело нас к пониманию существа сплоченности в рамках принципа деятельности.

В отечественной социальной психологии новые принципы исследования сплоченности разработаны А.В. Петровским. Они составляют часть единой концепции, названной ранее «стратометрической концепцией групповой активности», а позднее – «теорией деятельностного опосредования межличностных отношений в группе». Основная идея заключается в том, что всю структуру малой группы можно представить себе как состоящую из трех (в последней редакции четырех) основных слоев, или, в иной терминологии, «страт»: внешний уровень групповой структуры, где даны непосредственные эмоциональные межличностные отношения, т.е. то, что традиционно измерялось социометрией; второй слой, представляющий собой более глубокое образование, обозначаемое термином «ценностно-ориентационное единство» (ЦОЕ), которое характеризуется тем, что отношения здесь опосредованы совместной деятельностью, выражением чего является совпадение для членов группы ориентации на основные ценности, касающиеся процесса совместной деятельности. Социометрия, построив свою методику на основе выбора, не показывала, как отмечалось, мотивов этого выбора. Для изучения второго слоя (ЦОЕ) нужна поэтому иная методика, позволяющая вскрыть мотивы выбора. Теория же дает ключ, при помощи которого эти мотивы могут быть обнаружены: это – совпадение ценностных ориентации, касающихся

ся совместной деятельности. Третий слой групповой структуры расположен еще глубже и предполагает еще большее включение индивида в совместную групповую деятельность: на этом уровне члены группы разделяют цели групповой деятельности, и, следовательно, здесь могут быть выявлены наиболее серьезные, значимые мотивы выбора членами группы друг друга. Можно предположить, что мотивы выбора на этом уровне связаны с принятием также общих ценностей, но более абстрактного уровня: ценностей, связанных с более общим отношением к труду, к окружающим, к миру. Этот третий слой отношений был назван «ядром» групповой структуры.

Все сказанное имеет непосредственное отношение к пониманию сплоченности группы. Эта характеристика предстает здесь как определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности. Три слоя групповых структур могут одновременно быть рассмотрены и как три уровня развития группы, в частности, три уровня развития групповой сплоченности (рис. 13). На первом уровне (что соответствует поверхностному слою внутригрупповых отношений) сплоченность действительно выражается развитием эмоциональных контактов (В). На втором уровне (что соответствует второму слою – ЦОЕ) происходит дальнейшее сплочение группы, и теперь это выражается в совпадении у членов группы основной системы ценностей, связанных с процессом совместной деятельности (Б). На третьем уровне (что соответствует «ядерному» слою внутригрупповых отношений) интеграция группы (а значит, и ее сплоченность) проявляется в том, что все члены группы начинают разделять общие цели групповой деятельности (А).

Существенным моментом при этом выступает то обстоятельство, что развитие сплоченности осуществляется не за счет развития лишь коммуникативной практики (как, скажем, это было у Ньюкома), но на основе совместной деятельности. Кроме того, единство группы, выраженное в единстве ценностных ориентации членов группы, интерпретируется не просто как сходство этих ориентации, но и как воплощение этого сходства в ткань практических действий членов группы. При такой интерпретации сплоченности обязателен третий шаг в анализе, т.е. переход от установления единства ценностных ориентации к установлению еще более высокого уровня единства – единства целей групповой деятельности как выражения сплоченности. «Если каждый из вышеназванных феноменов сплоченности является показателем интегрированное™ лишь отдельных пластов и слоев внутригрупповой активности, то общность цели, будучи детерминантой всех их вместе взятых, может служить референтом действительного единства группы как целого» (Донцов, 1979). Можно считать, конечно, что совпадение целей групповой деятельности есть в то же самое время и высший уровень ценностного единства группы, поскольку сами цели совместной деятельности есть также определенная ценность. Таким образом, в практике исследования сплоченность должна быть проанализирована и как совпадение ценностей, касающихся предмета совместной деятельности, и как своего рода «деятельностное воплощение» этого совпадения.

Эксперимент А.И. Донцова, проведенный в 14 московских средних школах, имел целью выявить, как в работе учителей совпадают представления о ценности деятельности с реальным воплощением их в повседневной практике преподавания и воспитания. Выявлялись два пласта сплоченности: сплоченность, демонстрируемая при оценке «эталонного» ученика, и сплоченность, демонстрируемая при оценке реальных учеников. В результате исследования был получен вывод, что общность оценок реальных учеников, данная учителями одной школы, выше, чем согласованность их представлений об эталоне ученика, т.е. сплоченность в реальной деятельности оказалась выше, чем сплоченность, регистрируемая лишь как совпадение мнений (ибо отношением к эталону может быть только мнение, но не реальная деятельность).

Вторая часть исследования дала довольно любопытный результат. Когда оцениванию подвергались не ученики, а коллеги-учителя, то единство ценностных представлений оказалось выше в том случае, когда речь шла именно об эталоне учителя, и ниже, когда давались оценки реальным коллегам. Интерпретация этого факта снова подтверждает основной принцип: конкретным предметом деятельности учителя не является другой учитель – коллега, поэтому оценивание его, а значит, и совпадение такого рода ценностей не есть параметр непосредственной конкретной деятельности данной группы. Напротив, эталонный коллега в большей степени оказался ценностью, включенной в непосредственную практику работы учителя. (Образ такого «эталонного» коллеги возникает, например, на различных методических конференциях, собраниях «предметников».) Таким образом, была подтверждена гипотеза исследования о том, что действительная интеграция группы (а, следовательно, и ее сплоченность) осуществляется прежде всего в ходе совместной деятельности (Донцов, 1979).

Такое понимание сплоченности позволяет по-новому подойти к факту формирования малой группы. Возникнув благодаря внешним обстоятельствам, малая группа «переживает» длительный процесс своего становления в качестве психологической общности. Важнейшим содержанием этого процесса является развитие групповой сплоченности. В ходе этого развития группа не просто продуцирует некоторые нормы и ценности, а члены ее не просто усваивают их. Осуществляется гораздо более глубокая интеграция группы, когда ценности о предметной деятельности группы все в большей степени разделяются отдельными индивидами, не потому, что они им больше или меньше «нравятся», а потому, что индивиды включены в саму их совместную деятельность. Деятельность же эта становится столь значимой в жизни каждого члена группы, что он принимает ее ценности не под влиянием развития коммуникаций, убеждения, но самым фактом своего все более полного и активного включения в деятельность группы. Главной детерминантой образования группы в психологическом значении этого слова выступает совместная деятельность. Она есть, таким образом, не только внешне заданное условие существования данной группы, но и внутреннее основание ее существования.

5. Механизмы групповой динамики

Тема групповой динамики – одна из самых актуальных в психологии управления, поскольку всякая организация неизбежно имеет в своем составе самые различные группы. Любая организация – это целенаправленно созданные структуры, находящиеся под контролем ее руководителя. Вместе с тем организация – это и учреждение, где люди, члены организации строят свои взаимоотношения и психологически взаимодействуют друг с другом. Характер этих отношений и взаимодействия оказывает самое существенное влияние на эффективность организации в целом.

Групповая динамика – это процесс взаимодействия членов группы на основе взаимозависимости и взаимовлияния в целях удовлетворения как личных, так и групповых интересов и потребностей.

Жизнь группы не является неподвижной, и под влиянием как внешних, так и внутренних причин в группе возникают изменения, которые сами по себе могут быть либо небольшими, неспособными поставить под угрозу существование группы в целом, либо значительными, ведущими к нарушению равновесия и в конечном счете к распаду группы. Последнее имеет место тогда, когда группе не удастся реорганизоваться («перестроиться») и обрести новое состояние равновесия.

В целом жизнь группы с динамической точки зрения представляет собой чередование состояний равновесия и его нарушения. Практически в любой группе можно обнаружить как силы сплочения, оказывающие сопротивление деформациям группы, так и силы распада, толкающие ее к необратимым изменениям.

Характер групповой динамики существеннейшим образом зависит от эмоционального состояния группы. Действительно, каждый участник группы узнает непосредственно от других, как он влияет, воздействует на ее жизнь и какое влияние (воздействие) он сам испытывает со стороны других ее членов. И этот опыт глубоко переживается личностью. Он способствует реальному изменению социального поведения и лучшему пониманию условий жизни группы.

Работа группы зависит от качества и объема взаимовлияний, взаимоотношений членов группы. Дело в том, что и из нормальных людей может составиться невротическая группа, которая не сможет принимать решения, доходить до сути дела, давать своим членам ощущение успеха.

Группа – это одно целое, от структуры которого зависит поведение его членов. Каждая группа имеет свою динамику. На работу группы особое оказывают влияние следующие факторы:

- мотивации (то, чего ждут члены группы);
- структура власти в группе (власть и авторитет отдельных членов группы и ее подгрупп);
- сложности коммуникации (когда кто-то остается непонятым);
- ощущение принадлежности (не принадлежности) к группе;
- представление о цели (четкое или нечеткое) группы;

- ответственность за результаты работы;
- свобода деятельности (как условие успеха группы).

Моральная атмосфера в группе и способ управления ею должны способствовать успеху деятельности группы. Управленческая практика свидетельствует, что групповые решения лучше, чем единоличные, ибо хорошо направленная энергия группы всегда больше энергии одного человека.

Существует несколько подходов к описанию психологических особенностей взаимодействия субъектов группы. Одну из таких моделей предложили американские психологи М.Вудкок и Д.Фрэнсис. Их представление об основных этапах развития группы сводится к следующему.

Первая стадия развития группы – «притирка». На этой стадии члены группы присматриваются друг к другу. Определяется степень личной заинтересованности в том, чтобы работать в этой группе. Личные чувства и переживания маскируются или скрываются. Искреннего и заинтересованного обсуждения целей и методов работы практически нет. Члены группы не интересуются своими коллегами, почти не слушают друг друга. Творческая и воодушевляющая коллективная работа практически отсутствует.

Вторая стадия – по терминологии авторов – «ближний бой». Это период борьбы и переворотов. Период, когда оценивается вклад лидера, когда образуются кланы и группировки, а разногласия выражаются более открыто. На этом этапе личные взаимоотношения приобретают все большее значение. Сильные и слабые стороны отдельных членов группы все более отчетливо выявляются. Иногда происходит силовая борьба за лидерство. Группа начинает обсуждать способы достижения согласия, стремится наладить эффективные взаимоотношения.

Третья стадия – «экспериментирование». На этой стадии члены группы осознают свой потенциал, который в целом возрастает. Все более актуальной становится проблема эффективного использования способностей и ресурсов группы. Возникает интерес к тому, как можно работать лучше. Методы работы пересматриваются. Появляется желание экспериментировать. Принимаются меры к реальному повышению эффективности работы группы.

Четвертая стадия – «эффективность». Группа приобретает опыт успешного решения проблем и использования ресурсов. Работники переживают чувство гордости за свою принадлежность к «команде победительнице». Возникающие проблемы исследуются реалистически и решаются творчески. Управленческие функции могут плавно делегироваться то одному, то другому члену группы в зависимости от конкретной задачи.

Пятая стадия – «зрелость». На этой стадии группа функционирует как коллектив, сплоченный вокруг хорошо осознаваемых всеми реальными общими целей, в которые конвергированы (сведены) цели индивидуальные. Действуют прочные связи между членами группы. Людей оценивают по достоинствам, а не по их претензиям. Отношения носят неформальный психологически комфортный характер. Личные разногласия разрешаются без отрицательных эмоций и психологического напряжения. Группа демонстрирует отличные результаты и устанавливает высокие стандарты своих достижений.

Расширяется делегирование полномочий, и все больше членов группы участвует в планировании и принятии решений.

Психолог И.П.Волков предложил модель эмоциональной динамики группообразования как последовательность фаз развития межличностного контакта. С его точки зрения, структура эмоциональной динамики выглядит следующим образом.

Фаза первичного восприятия – формирование первого впечатления о членах группы.

Фаза сближения – формирование оценки и самооценки, развитие рефлексивных отношений, формирование установки на совместное действие.

Фаза совместного действия – принятие межличностных ролей и определение социального статуса в процессе общения.

Фаза «сцепления» - укрепление чувства общности, чувства «Мы», формирование психологически комфортных норм общения и включение механизмов взаимовлияния.

Ряд финских психологов, специалистов по управлению (Тимо Санталайнен, Эро Воутилайнен, Пертти Поренне, Йоуко Ниссинен и другие) предложили свою оригинальную конструкцию, описывающую поведение групп.

С их точки зрения, стадиями развития группы являются:

- формирование новой группы – индивиды ищут свои роли;
- приобретение навыков – выяснение форм деятельности;
- упрочение групповой работы – участники начинают действовать как группа;
- разделение на клики – критиканы находят друг друга;
- внутренняя гармония – «счастливая семья – любой ценой»;
- дробление – критическая стадия, на которой рушится притворное равновесие;
- идеальная группа – гибкая и эффективная группа, работа которой основывается не только на общих делах, но и на общих чувствах.

Рассмотрим эти стадии несколько подробнее.

Формирование новой группы. Происходит формирование группы как единого целого из практически чужих друг другу людей. Такова, например, учебная группа или новая группа в трудовом коллективе. Люди ведут себя осторожно, робко. Каждый стремится найти себе роль, которая сохранила бы его индивидуальность и в то же время подходила бы и для единого целого. Поведение формально. Люди стремятся действовать, не раздражая других, и избегают возможных щекотливых тем. Такого же поведения ждут и от других членов группы. Каждый очень доволен, если в группе найдется человек, немного более активный, чем другие, который вносит инициативы и даже стремится как-то направлять деятельность группы. Существование пока важнее дела, так что вполне возможно появление активно самоустраниющихся, которые способны оставаться в стороне не замеченными другими. Они «участвуют, ничего не делая», но другие не успевают обращать внимание на их поведение.

Приобретение навыков. На этой стадии развития группы происходит выяснение форм деятельности. На эту стадию обычно переходят тогда, когда группа работает над крупными заданиями, выполнение которых предполагает вклад уже всех членов группы. В этом случае в зависимости от задания возникают и конкретные проблемы внешних условий, техники, рабочих принадлежностей. Мнение отдельных работников все еще не учитывается. Решения принимаются преимущественно на основе голосования, а конечный результат определяется усредненным мнением (и разбросом мнений). Возможные весьма противоречивые цели группы и предложения о способе действий не выявляются, тлеют подспудно, отрицательно влияя на работу. Об использовании потенциала группы нет даже и речи.

Упрочение. На этой стадии группа выступает именно как группа. Ее члены уже имеют определенное впечатление о других работниках и способах их работы. Роли отдельных личностей гораздо чаще связаны именно с заданием. Каждый знает свое место, свою роль и стремится исполнить ее хорошо. Активные и пассивные члены группы четко отделяются друг от друга. На этой стадии часто уже отработаны собственные способы деятельности, от которых уже нелегко отказаться. Атмосфера в группе чаще всего деятельная, поскольку все знают друг друга, но сами же создают жесткую систему норм. Часто внутри себя группа довольно открыта, открытость же внешнему миру наблюдается далеко не всегда. Именно на стадии упрочения устанавливается равновесие принуждения и свободы, вследствие чего многие члены группы стремятся защитить себя – вырабатывают защитные механизмы. Ими могут быть:

- отступление (молчание и отход от группы, отсутствие увлеченности, высокомерие, углубленность в другие заботы);
- пугающая информация (критический настрой, ссылки на собственное превосходство, угрожающие слова);
- приведение в замешательство (опутывание неожиданными ответами);
- жесткий формализм (формальная вежливость, буквоедство, слежение за поведением других и пр.);
- попытки обольщения (эротические призывы, капризничанье);
- превращение дела в шутку;
- разговоры, уводящие от темы;
- пробуждение чувства виновности, ложная скромность и пр.

Разделение на клики. На этой стадии появляются критиканы, быстро объединяющиеся на основе общности мнений. Желание членов группы сотрудничать резко падает. Энергия расходуется на критику противоборствующих клик, некоторые устраниваются от дел. Между кликами рождаются конкуренция и борьба за власть. Можно воспрепятствовать разделению на клики или ослабить их влияние, обсуждая общие проблемы. Полезно заставлять группу постоянно квалифицировать свою деятельность, однако нужно быть готовым и к тому, что группа будет стремиться находить у себя лишь хорошие стороны и убеждать в собственном превосходстве. Хотя влияние клик

будет существенно ослаблено, эффективность работы группы все равно снизится.

Внутренняя гармония. Это стадия, на которой возникает «счастливая семья». Теперь группе присуще подчеркивание согласия любой ценой. Все стремятся сгладить разногласия и признают ценность каждого члена группы для единого целого. Атмосфера в группах довольно теплая, дружеская и безопасная, и члены группы гордятся тем, что они в нее входят. На этой стадии почти не говорят о ролях. Работа в целом удовлетворяет членов группы. Высоки устойчивость, сплоченность и стабильность в группе. У группы – свои обычаи, у ее членов – свои рабочие места. На этой стадии группе угрожают лишь самоудовлетворенность и отсутствие притока «свежей крови».

Дробление. Это следующая, нормальная, стадия развития группы, которая значительное время пребывала в состоянии внутренней гармонии. Назревает кризис, обусловленный потерей гибкости и снижением эффективности группы. Период «застоя» прерывается неким внешним фактором. Искусственно поддерживаемое равновесие начинает рушиться. Появляются «здравомыслящие», «сомневающиеся», «задним умом крепкие». Становится заметно, что для успешной работы группы уже явно недостаточно одного дружелюбия, необходим глоток, и не один, свежего воздуха, нужны новые люди, и группа распадается, хотя бы на короткое время. Не исключено, что группа может возродиться, по-новому оценив ситуацию и квалифицировав свою деятельность. На этой стадии высказываются самые различные мнения, которые даже рассматриваются. В этот момент большую роль может сыграть посторонний консультант.

Идеальная группа. Это открытая группа. Сотрудничество и общение проходят гибко и всегда целенаправленно. К такой группе легко присоединиться, а ее члены могут быть членами многих других групп. Роли и нормы здесь диффузны. Группа полагается как на собственные, так и на другие ресурсы. К работе, членам подгрупп и посторонним все относится гибко и реалистично. Деятельность группы складывается из личных вкладов каждого. Члены группы способны, инициативны, воодушевлены, стремятся постоянно совершенствоваться и согласны работать на благо группы. Задания выполняются с общей ответственностью. Вся деятельность направлена на приспособление к изменениям, статичное состояние признается неудовлетворительным. Деятельность группы пронизана ощущением общности дел и чувств.

Есть и другие модели групповой динамики, как сближающиеся с описанными, так и отличающиеся от них, что в немалой степени зависит от особенностей самой группы. В качестве примера можно назвать группы, специально создаваемые (в том числе с помощью психологического отбора) для работы либо в экстремальных условиях (команды спасения), либо в условиях социальной изоляции (экспедиции). Здесь в качестве стадий развития группы различают следующие:

- *период ознакомления* (относительно короткий даже для интернационального состава группы, характеризующийся ориентировочными и исследовательскими реакциями членов группы. Имеют место пове-

шенный интерес друг к другу, сдержанность и корректность поведения);

- *фаза дискуссий* (достаточно продолжительная, в ходе которой члены группы интенсивно общаются, выясняют позиции друг друга по значимым вопросам. В результате возникает структурный контур группы с признаками функционально-ролевой дифференциации и микрокоалиций);
- *фаза ролевой ориентации* (завершается складывание группы в целостную систему, обладающую определенными социально-психологическими характеристиками).

Нередко развивающиеся деструктивные процессы носят, как правило, непродолжительный характер и достаточно жестко пресекаются извне.

Тема 13

Лидерство и руководство в малых группах

План

1. Проблема лидерства в малых группах.
2. Теории происхождения лидерства.
3. Стили лидерства

Литература

1. Донцов А.И. Проблемы групповой сплоченности. М., 1979.
2. Емельянов Ю.Н. Социально-психологическое обучение, Л., 1985.
3. Кон И.С. Социология личности. М., 1967.
4. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. М., 1991.
5. Кричевский Р.Л., Рыжак М.М. Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе, М., 1985.
6. Лекции по методике конкретных социальных исследований. М., 1972.
7. Немов Р.С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива. М., 1984.
8. Парыгин Б.Я. Основы социально-психологической теории. М., 1971.
9. Петровский А.В. Опыт построения социально-психологической концепции групповой активности. Вопросы психологии, 1973, № 5.
10. Руководство и лидерство. Л., 1973.
11. Тихомиров О.К. Психологические механизмы целеобразования. М., 1977.

1. Проблема лидерства в малых группах. Характеристики и функции лидерства

При характеристике динамических процессов в малых группах, естественно, возникает вопрос о том, как группа организуется, кто берет на себя функции ее организации, каков психологический рисунок деятельности по

управлению группой? Проблема лидерства и руководства является одной из кардинальных проблем социальной психологии, ибо оба эти процесса не просто относятся к проблеме интеграции групповой деятельности, а психологически описывают субъекта этой интеграции. Когда проблема обозначается как «проблема лидерства», то этим лишь отдается дань социально-психологической традиции, связанной с исследованием данного феномена. В современных условиях проблема должна быть поставлена значительно шире, как проблема руководства группой. Поэтому крайне важно сделать прежде всего терминологические уточнения и развести понятия «лидер» и «руководитель». В русском языке для обозначения этих двух различных явлений существуют два специальных термина (так же, впрочем, как и в немецком, но не в английском языке, где «лидер» употребляется в обоих случаях) и определены различия в содержании этих понятий. При этом не рассматривается употребление понятия «лидер» в политической терминологии. Б.Д. Парыгин называет следующие различия лидера и руководителя: 1) лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, в то время как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации; 2) лидерство можно констатировать в условиях микросреды (каковой и является малая группа), руководство – элемент макросреды, т.е. оно связано со всей системой общественных отношений; 3) лидерство возникает стихийно, руководитель всякой реальной социальной группы либо назначается, либо избирается, но так или иначе этот процесс не является стихийным, а, напротив, целенаправленным, осуществляемым под контролем различных элементов социальной структуры; 4) явление лидерства менее стабильно, выдвижение лидера в большой степени зависит от настроения группы, в то время как руководство – явление более стабильное; 5) руководство подчиненными в отличие от лидерства обладает гораздо более определенной системой различных санкций, которых в руках лидера нет; 6) процесс принятия решения руководителем (и вообще в системе руководства) значительно более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, не обязательно коренящихся в данной группе, в то время как лидер принимает более непосредственные решения, касающиеся групповой деятельности; 7) сфера деятельности лидера – в основном малая группа, где он и является лидером, сфера действия руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе (Парыгин, 1971. С. 310-311). Эти различия (с некоторыми вариантами) называют и другие авторы.

Как видно из приведенных соображений, лидер и руководитель имеют тем не менее дело с однопорядковым типом проблем, а именно, они призваны стимулировать группу, нацеливать ее на решение определенных задач, заботиться о средствах, при помощи которых эти задачи могут быть решены. Хотя по происхождению лидер и руководитель различаются, в психологических характеристиках их деятельности существуют общие черты, что и дает право при рассмотрении проблемы зачастую описывать эту деятельность как

идентичную, хотя это, строго говоря, не является вполне точным. Лидерство есть чисто психологическая характеристика поведения определенных членов группы, руководство в большей степени есть социальная характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределения ролей управления и подчинения. В отличие от лидерства руководство выступает как регламентированный обществом правовой процесс (Социальная психология и социальное планирование, 1973. С. 84). Чтобы изучить психологическое содержание деятельности руководителя, можно использовать знание механизма лидерства, но одно знание этого механизма ни в коем случае не дает полной характеристики деятельности руководителя.

Поэтому последовательность в анализе данной проблемы должна быть именно такой: сначала выявление общих характеристик механизма лидерства, а затем интерпретация этого механизма в рамках конкретной деятельности руководителя.

Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи. Он демонстрирует более высокий, чем другие члены группы, уровень активности, участия, влияния в решении данной задачи. Таким образом, лидер выдвигается в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции. Остальные члены группы принимают лидерство, т.е. строят с лидером такие отношения, которые предполагают, что он будет вести, а они будут ведомыми. Лидерство необходимо рассматривать как групповое явление: лидер немыслим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры, а лидерство есть система отношений в этой структуре. Поэтому феномен лидерства относится к динамическим процессам малой группы. Этот процесс может быть достаточно противоречивым: мера притязаний лидера и мера готовности других членов группы принять его ведущую роль могут не совпадать.

Выяснить действительные возможности лидера – значит выяснить, как воспринимают лидера другие члены группы. Мера влияния лидера на группу также не является величиной постоянной, при определенных обстоятельствах лидерские возможности могут возрастать, а при других, напротив, снижаться (Кричевский, Рыжак, 1985). Иногда понятие лидера отождествляется с понятием «авторитет», что не вполне корректно: конечно, лидер выступает как авторитет для группы, но не всякий авторитет обязательно означает лидерские возможности его носителя. Лидер должен организовать решение какой-то задачи, авторитет такой функции не выполняет, он просто может выступать как пример, как идеал, но вовсе не брать на себя решение задачи. Поэтому феномен лидерства – это весьма специфическое явление, не описываемое никакими другими понятиями.

2. Теории происхождения лидерства

Существует три основных теоретических подхода в понимании происхождения лидерства. «Теория черт» (иногда называется «харизматической

теорией», от слова «харизма», т.е. «благодать», которая в различных системах религии интерпретировалась как нечто, снизошедшее на человека) исходит из положений немецкой психологии конца XIX – начала XX в. и концентрирует свое внимание на врожденных качествах лидера.

Лидером, согласно этой теории, может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных психологических черт. Различные авторы пытались выделить эти необходимые лидеру черты или характеристики. В американской социальной психологии эти наборы черт фиксировались особенно тщательно, поскольку они должны были стать основанием для построения систем тестов для отбора лиц – возможных лидеров. Однако очень быстро выяснилось, что задача составления перечня таких черт нерешаема. В 1940 г. К. Бэрд составил список из 79 черт, упоминаемых различными исследователями как «лидерских». Среди них были названы такие: инициативность, общительность, чувство юмора, энтузиазм, уверенность, дружелюбие (позже Р. Стогдилл к ним добавил бдительность, популярность, красноречие). Однако, если посмотреть на разброс этих черт у разных авторов, то ни одна из них не занимала прочного места в перечнях: 65% названных черт были вообще упомянуты лишь однажды, 16-20% – дважды, 4-5% – трижды и лишь 5% черт были названы четыре раза. Разнобой существовал даже относительно таких черт, как «сила воли» и «ум», что дало основание усомниться вообще в возможности составить более или менее стабильный перечень черт, необходимых лидеру и, тем более, существующих у него. После публикации Стогдилла с новыми добавлениями к списку возникло достаточно категоричное мнение о том, что теория черт оказалась опровергнутой. Существенным возражением против этой теории явилось замечание Г. Дженнингса о том, что теория черт в большей мере отражала черты экспериментатора, нежели черты лидера. Разочарование в теории черт было настолько велико, что в противовес ей была выдвинута даже теория «лидера без черт». Но она по существу просто не давала никакого ответа на вопрос о том, откуда же берутся лидеры и каково происхождение самого феномена лидерства.

На смену теории черт пришло новое объяснение, сформулированное в «ситуационной теории лидерства». Теория черт в данной концептуальной схеме не отбрасывается полностью, но утверждается, что в основном лидерство – продукт ситуации. В различных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других по крайней мере в каком-то одном качестве, но поскольку именно это качество и оказывается необходимым в данной ситуации, человек, им обладающий, становится лидером. Таким образом, идея о врожденности качеств была отброшена, и вместо нее принята идея о том, что лидер просто лучше других может актуализировать в конкретной ситуации присущую ему черту (наличие которой в принципе не отрицается и у других лиц). Свойства, черты или качества лидера оказывались относительными. Интересно, что этот момент ситуационной теории лидерства был подвергнут критике со стороны Ж. Пиаже, который утверждал, что при таком подходе полностью снимается вопрос об активно-

сти личности лидера, он превращается в какого-то «флюгера». Эту слабость ситуационной теории не могло снять и то добавление, которое было к ней сделано: в одном из вариантов ситуационной теории предлагалось считать главным моментом появления лидера выдвижение его группой, потому что именно она испытывает по отношению к данному человеку определенные экспектации, ожидает от него проявления необходимой в данной ситуации черты (этот подход называют еще и функциональным).

Чтобы преодолеть очевидную противоречивость в подобных рассуждениях, Е. Хартли предложил четыре «модели», позволяющие дать особую интерпретацию тому факту, почему все-таки определенные люди становятся лидерами и почему не только ситуация определяет их выдвижение. Во-первых, полагает Хартли, если кто-то стал лидером в одной ситуации, не исключено, что он же станет таковым и в другой ситуации. Во-вторых, вследствие воздействия стереотипов лидеры в одной ситуации иногда рассматриваются группой как лидеры «вообще». И в-третьих, человек, став лидером в одной ситуации, приобретает авторитет, и этот авторитет работает в дальнейшем на то, что данного человека изберут лидером и в другой раз. В-четвертых, отдельным людям свойственно «искать посты», вследствие чего они ведут себя именно так, что им «дают посты». Вряд ли можно считать достаточно убедительными эти рассуждения для преодоления полной относительности черт лидера, как они выступают в ситуационной теории. Тем не менее ситуационная теория оказалась достаточно популярной: именно на ее основе проведена масса экспериментальных исследований лидерства в школе групповой динамики.

Как это часто бывает в истории науки, два столь крайних подхода породили третий, более или менее компромиссный вариант решения проблемы. Этот третий вариант был представлен в так называемой системной теории лидерства, согласно которой лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер – как субъект управления этим процессом. При таком подходе лидерство интерпретируется как функция группы, и изучать его следует поэтому с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров при этом не должна сбрасываться со счетов. Рекомендуют учитывать и другие переменные, относящиеся к жизни группы, например длительность ее существования. В этом смысле системная теория имеет, конечно, ряд преимуществ. Они очевидны, когда речь заходит не просто о лидерстве, но о руководстве: особенно популярной является так называемая вероятностная модель эффективности руководства, предложенная Ф. Фидлером.

Большинство отечественных исследований лидерства осуществляется в рамках близких данной модели, хотя к ней добавляется нечто новое, продиктованное общими предпосылками исследования динамических процессов в группе: феномен лидерства в малых группах рассмотрен в контексте совместной групповой деятельности, т.е. во главу угла ставятся не просто «ситуации», но конкретные задачи групповой деятельности, в которых определенные члены группы могут продемонстрировать свою способность организо-

вать группу для решения этих задач. Отличие лидера от других членов группы проявляется при этом не в наличии у него особых черт, а в наличии более высокого уровня влияния.

Интересной в данном случае является разработанная Р.Л. Кричевским концепция ценностного обмена как механизма выдвижения лидера. Сама по себе идея ценностного обмена во взаимодействии людей и ранее разрабатывалась в социальной психологии (Дж. Хоманс, Д. Тибо, К. Келли и др.). Здесь же идея ценностного обмена использована при объяснении феномена лидерства: ценностные характеристики членов группы (значимые свойства личности) как бы обмениваются на авторитет и признание лидера. Лидером рассматривается тот, в ком в наиболее полном виде представлены такие качества, которые особенно значимы для групповой деятельности, т.е. являющиеся для группы ценностями. Таким образом, в лидерскую позицию в ходе взаимодействия выдвигается такой член группы, который как бы идентифицируется с наиболее полным набором групповых ценностей. Именно поэтому он и обладает наибольшим влиянием (Кричевский, Рыжак, 1985).

3. Стиль лидерства

Сразу же нужно оговориться, что в традиции социальной психологии исследуется вопрос именно о стиле лидерства, а не руководства. Но в связи с отмеченной неоднозначностью употребления терминов очень часто проблеме обозначают как стиль руководства. К сожалению, отсутствие строгости характерно и для многих классических экспериментов по этой проблеме, в частности для эксперимента, выполненного под руководством К. Левина, Р. Липпита и Р. Уайта в школе групповой динамики. Эксперимент проводился на группе детей-подростков (мальчики 11-12 лет), которые под руководством взрослых лепили маски из папье-маше. Руководители трех групп (заметим, что речь идет о взрослых руководителях, а не о лидерах, стихийно выдвинувшихся из среды детей) демонстрировали разный стиль и экспериментаторы сравнивали затем эффективность деятельности трех групп. Стили руководства, продемонстрированные взрослыми, получили обозначения, с тех пор прочно укоренившиеся в социально-психологической литературе: «авторитарный», «демократический» и «попустительский» (достаточно вольный перевод термина, предложенного Левиным). Обозначение трех стилей в предложенных терминах имеет свое обоснование, связанное с личной биографией и позицией Левина. Эксперименты были осуществлены им после эмиграции из фашистской Германии, во время начавшейся второй мировой войны. Демонстрируя свою антифашистскую позицию, Левин употребил термины «авторитарный», «демократический», как имеющие определенный политический смысл. Однако это были своего рода метафоры, и наивно было бы думать, что в чисто психологических экспериментах отыскивались черты авторитаризма или демократизма в том их значении, которое они имеют в политической жизни. В действительности речь шла о психологическом ри-

сунке типа принятия решения, не более того. Никакого политического значения ни один из выявленных стилей руководства, естественно, не имел.

Однако принятая терминология вносит ряд трудностей в исследования, именно в силу возможных коннотаций и ассоциаций. Нужно очень точно обозначать всякий раз, что имеется в виду, когда речь идет об «авторитарном», «демократическом» или «попустительском» стиле лидерства. Ряд авторов предлагают вообще отказаться от этой терминологии и ввести новые обозначения, чтобы исключить недоразумения. Так, например, вводятся определения «директивный», «коллегиальный» и «разрешительный» (либеральный) стиль (Журавлев, 1977, С. 116), хотя очевидно, что психологический рисунок обозначенных стилей сохраняет известную стабильность.

Поэтому прежде всего нужно отдать себе отчет в том, что обозначает каждый из выделенных Левиным стилей лидерства. Таких попыток было сделано достаточно много, и главным результатом их являются уточнение и конкретизация как минимум двух сторон: содержание решений, предлагаемых лидером группе, и техника (приемы, способы) осуществления этих решений. Естественно, что ни эта схема, ни какая-либо другая не могут охватить все стороны и все проявления стиля лидерства. Можно идти по пути еще большего усложнения схемы, что и делается в практике экспериментальных исследований. Например, названы такие типы лидеров: лидер-организатор, лидер-инициатор, лидер-эрудит, лидер-генератор эмоционального настроения, лидер эмоционального притяжения, лидер-умелец. Многие из этих характеристик могут быть с успехом отнесены и к руководителю. Однако суть проблемы заключается в том, что сам феномен лидерства еще не описан достаточно полно, прежде всего не выяснены до конца различия в позиции лидера и руководителя. В вопросе о стиле лидерства эта недоработка чувствуется особенно сильно.

В экспериментальных исследованиях в равной мере выявляются и стиль лидерства, и стиль руководства. Очень часто методики, предназначенные для определения стиля лидерства, считаются годными и для определения стиля руководства. В действительности не во всех случаях эти методики могут быть релевантными: учитывая разведение функций лидера и руководителя и характера их деятельности, необходимо видеть, в каких конкретно функциях руководитель повторяет психологический рисунок деятельности лидера, а в каких он детерминирован иными обстоятельствами.

Вопрос о методиках изучения стиля лидерства и руководства требует еще дальнейшего обсуждения. Основные предложения относительно методик исследования в большей степени относятся к деятельности лидеров, но не руководителей. В этих случаях палитра методов весьма разнообразна. Так, Л.И. Уманским был разработан комплекс методов, объединенных названием «лабораторный аппаратный эксперимент», куда включен целый набор оригинальных конструкций, позволяющих выявить лидера в группе, определить стиль его деятельности (групповой сенсомоторный интегратор, конструкция «Арка», прибор «Эстакада» и др.). Однако все исследования при помощи данных методик проводились на определенных группах в молодежном лаге-

ре, где зачастую лидер выступал и в качестве руководителя группы. Поэтому в данном конкретном случае выявление лидера имеет смысл, лидер может быть «закреплен» и выступать в качестве руководителя. В других группах, например в рабочих бригадах, такая ситуация невозможна.

Самым большим упрощением проблемы лидерства и руководства является представление о необходимости обязательного совпадения при всех обстоятельствах в одном человеке и лидера, и руководителя. На эту идею работает предлагаемое иногда деление на «официальных» и «неофициальных» лидеров, когда под «официальным» лидером понимается как раз руководитель. К сожалению, такая идея имеет некоторое распространение, и подчас проводятся исследования, имеющие целью выявить, совпадают ли в данной группе лидер и руководитель (или, в предлагаемой терминологии, «неофициальный» и «официальный» лидеры). При обнаружении несоответствия дается рекомендация – заменить руководителя и назначить им того человека, который (часто по социометрической методике) оказался лидером. Осуществление подобных рекомендаций зачастую приводит к дезорганизации деятельности группы, поскольку лидер оказывается совершенно негодным для выполнения функций руководителя,

В реальной жизнедеятельности малых групп, конечно, наряду с руководителем могут существовать различные лидеры, выдвигающиеся из членов группы в каких-то определенных проявлениях: то ли в качестве центров эмоционального притяжения, то ли еще в других. Психологически важно определить специфику сочетания деятельности руководителя и деятельности многочисленных лидеров, так же как и в его собственной деятельности сочетание черт руководителя и лидера.

Определенную помощь может оказать при этом использование упоминавшейся модели Ф. Фидлера. В ней различаются: руководитель, «ориентированный на задачу», и руководитель, «ориентированный на межличностные отношения». При помощи особых методик устанавливается, к какому типу принадлежит тот или иной руководитель, в частности, выявляется такой показатель, как «отношение к наименее предпочитаемому сотруднику» (НПС). Ориентированный «на задачу» руководитель видит в последнем одни отрицательные черты, ориентированный «на межличностные отношения» склонен видеть такого сотрудника не в одном лишь черном цвете. Далее описывается характеристика групповой деятельности, при которой тот или другой тип руководителя оказывается наиболее эффективным (Кричевский, Дубовская, 1991). Предложенная в модели многогранность подхода позволяет в определенной степени учитывать соотношение чисто управленческих и психологических (т.е. лидерских) качеств руководителя.

Тема 14.

Психология группового решения

План

1. Процесс принятия группового решения. Соотношение группового и индивидуального решений.
2. Эффективность групповой деятельности
3. Факторы повышения эффективности ее деятельности.

Литература

1. Донцов А.И. Проблемы групповой сплоченности. М., 1979.
2. Емельянов Ю.Н. Социально-психологическое обучение, Л., 1985.
3. Кон И.С. Социология личности. М., 1967.
4. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. М., 1991.
5. Кричевский Р.Л., Рыжак М.М. Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе, М., 1985.
6. Лекции по методике конкретных социальных исследований. М., 1972.
7. Немов Р.С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива. М., 1984.
8. Парыгин Б.Я. Основы социально-психологической теории. М., 1971.
9. Петровский А.В. Опыт построения социально-психологической концепции групповой активности. Вопросы психологии, 1973, № 5.
10. Руководство и лидерство. Л., 1973.
11. Тихомиров О.К. Психологические механизмы целеобразования. М., 1977.

1. *Процесс принятия группового решения. Соотношение группового и индивидуального решений.*

Процесс принятия группового решения тесно связан с проблемой лидерства и руководства, потому что принятие решения – одна из важных функций руководителя, а организация группы на принятие такого решения – особенно сложная функция. Тот факт, что групповые решения во многих случаях являются более эффективными, чем индивидуальные, отмечался неоднократно. В современных условиях, когда деятельность групп активизируется во многих звеньях общественного организма, эта проблема приобретает особую актуальность. Не только в социальной психологии, но и в повседневной практике разработаны различные методы принятия групповых решений, и дело науки – выявить в полной мере их возможности.

Однако, прежде чем говорить о конкретных формах принятия групповых решений, необходимо уяснить себе некоторые принципиальные вопросы, на которые должна ответить социальная психология, исследуя эту проблему.

Главные из этих вопросов следующие: что такое вообще «групповое решение», иными словами, как объединяются индивидуальные мнения членов группы в единое решение? Какую роль в процессе принятия группового

решения играет предшествующая ему дискуссия? Действительно ли всегда групповое решение лучше, чем индивидуальное, и если да, то в каких случаях оно лучше? Наконец, каковы последствия для группы принятия общего решения и каково значение этого факта для каждого индивида, принимавшего в нем участие? Каждый из этих вопросов так или иначе вставал в социальной психологии, но исследованы они неодинаково.

Так, наиболее исследована роль групповой дискуссии, предшествующей принятию группового решения. На экспериментальном уровне эта проблема, как и другие вопросы групповой динамики, была изучена Левиным. Эксперимент был осуществлен в США в годы второй мировой войны и имел прикладное значение. В условиях экономических затруднений в связи с военной ситуацией в США снизилось количество пищевых продуктов, поступающих в торговую сеть. Вместо мяса населению предлагались многочисленные субпродукты, однако домохозяйки бойкотировали их покупку. Цель экспериментального исследования Левина состояла в том, чтобы сравнить эффективность воздействия на мнение домохозяек традиционной формы, используемой рекламой (лекции), и новой формы – выработки собственного группового решения на основе групповой дискуссии. Было создано шесть групп добровольцев-домохозяек из Красного Креста, каждая группа по 13 – 17 человек. Некоторым из этих групп были прочитаны лекции о пользе субпродуктов и о желательности их покупки, а в других группах была проведена дискуссия по этим же вопросам. Через неделю были проведены интервью с целью выяснить, насколько изменились мнения домохозяек. В группах, слушавших лекции, было зарегистрировано 3% изменения мнений, в группах, где прошли групповые дискуссии, – 32%.

Левин предложил следующую психологическую интерпретацию полученного результата. На лекции домохозяйки пассивно слушали предлагаемые рассуждения, они интерпретировали излагаемые им факты в свете собственного прошлого опыта. После лекции они имели два варианта поведения: покупать или не покупать субпродукты. В момент лекции решение не было принято, и поэтому никакой поддержки группой в пользу принятия решения они не имели; в группе не возникло социальной нормы, которой бы в дальнейшем следовали члены этой группы. Поэтому изменение мнения базировалось исключительно на эффективности убеждения, а она оказалась невысокой. Напротив, в ходе групповой дискуссии каждый член группы чувствовал себя включенным в принятие решения, и это ослабляло сопротивление нововведению. В ходе дискуссии стал очевидным факт, что другие члены группы также движутся в направлении определенного решения, это укрепляло собственную позицию. Решение таким образом, было подготовлено шаг за шагом, принятое решение превращалось в своеобразную групповую норму, поддержанную и принятую участниками дискуссии. Такой эффект стал возможным потому, что решение не было навязано, а было именно принято группой.

Со времени этого эксперимента Левина было проведено много других экспериментальных исследований по изучению механизма и эффекта груп-

пового принятия решения и выяснению роли групповой дискуссии в этом процессе. Были выявлены две важные закономерности: 1) групповая дискуссия позволяет столкнуть противоположные позиции и тем самым помочь участникам увидеть разные стороны проблемы, уменьшить их сопротивление новой информации, 2) если решение инициировано группой, то оно является логическим выводом из дискуссии, поддержано всеми присутствующими, его значение возрастает, так как оно превращается в групповую норму. Значение групповой дискуссии изучалось в дальнейшем не только с точки зрения ценности принятого решения, но и с точки зрения тех последствий, которые сам факт дискуссии имел для группы в плане перестраивания структуры внутригрупповых отношений. Что же касается влияния групповой дискуссии как стадии, предшествующей принятию группового решения, то направление дальнейшего анализа также обозначилось довольно четко: начался – особенно на прикладном уровне – активный поиск различных форм групповой дискуссии, стимулирующих принятие решения.

Некоторые из этих форм хорошо известны, они выдвинуты самой практикой, их ценность давно осознана и даже получила закрепление в поговорах («ум хорошо, а два лучше» и т.д.). Например, широко практикуемой формой являются различного рода совещания, что – в терминах социально-психологического анализа – является своеобразной формой групповой дискуссии. Можно сказать, что социальная психология в долгу перед практикой в смысле описания психологической структуры совещания, выявления резервов для принятия оптимальных групповых решений.

Наряду с этим в исследованиях по проблемам групповых решений выдвинуты и новые формы групповых дискуссий. Одна из них, введенная А. Осборном, получила название «брейнсторминг» («мозговая атака»). Суть дискуссии такого плана заключается в том, что для выработки коллективного решения группа разбивается руководителем на две части: «генераторов идей» и «критиков». На первом этапе дискуссии действуют «генераторы идей», задача которых состоит в том, чтобы набросать как можно больше предложений относительно решения обсуждаемой проблемы. Предложения могут быть абсолютно неаргументированными, даже фантастическими, но обязательно условие, что на этом этапе их никто не подвергает критике. Цель – получить как можно больший массив самых разнообразных предложений. В этой связи встает чрезвычайно важный вопрос о значении критичности личности в ходе принятия решения. Традиционно критичность позиции рассматривается как позитивная черта, препятствующая суггестивному воздействию. Однако в экспериментальных исследованиях было установлено, что чрезмерная критичность на определенных фазах принятия группового решения играет не положительную, а отрицательную роль (Тихомиров, 1977. С. 126–128).

На втором этапе в дело вступают «критики», они начинают сортировать поступившие предложения: отсеивают совершенно непригодные, откладывают спорные, безусловно принимают очевидные удачные. При повторном анализе спорные предложения обсуждаются, и из них удерживается также максимум возможного. В конечном итоге группа получает довольно богатый

набор различных вариантов решения проблемы. Метод «брейнсторминга» некоторое время тому назад считался очень популярным, завоевавшим признание, особенно при выработке различных технических решений. Однако, как это часто бывает со многими начинаниями, по-видимому, какие-то стороны метода были переоценены, что в дальнейшем, напротив, породило довольно сильный скептицизм относительно его возможностей. Естественно, «брейнсторминг» не может заменить собой другие подходы, и его абсолютизация нецелесообразна. Но в конкретных ситуациях он приносит определенную пользу.

Другой метод групповой дискуссии, разработанный У. Гордоном, – это метод синектики, буквально – метод соединения разнородного.

Почерк этого метода напоминает брейнсторминг, так как основная идея та же – выработать на первом этапе как можно больше разнообразных, а в данном случае – и прямо противоположных, взаимоисключающих предложений. Для этого в группе выделяются «синекторы» – своеобразные затравщики дискуссии. Дискуссию ведут именно они, хотя и в присутствии всей группы. Синекторы – это люди, наиболее активно заявляющие свою позицию в группе. Экспериментально установлено, что их оптимальное число – 5-7 человек. Они начинают дискуссию, впоследствии в нее включаются и другие члены группы, но задача синекторов – наиболее четко формулировать противоположные мнения: группа должна «видеть» две возникшие крайности в решении проблемы с тем, чтобы всесторонне оценить их. В ходе дискуссии отбрасываются эти крайности, принимается решение, удовлетворяющее всех. При применении метода синектики широко используется логический прием рассуждения по аналогии. В условиях, например, дискуссии по техническим вопросам допускается даже такая аналогия, когда один из синекторов отождествляет себя с каким-либо техническим процессом – током воды, вращением вала и т.д. или каким-либо физическим объектом. Широко применяются и более простые аналогии, например, предлагающие решения, ссылаясь на опыт других наук. Как и в случае с брейнстормингом, подобного рода дискуссии широко применяются при обсуждении технических проблем и дают здесь также известный эффект.

Описанные формы групповой дискуссии имеют в основном прикладное значение. Что же касается теоретической стороны проблемы, то важнейшим вопросом здесь остается вопрос о сравнительной ценности групповых и индивидуальных решений. При исследовании его был обнаружен чрезвычайно интересный феномен, получивший название «сдвиг риска». Все предшествующее открытию этого феномена изучение малых групп использовало установленный факт, что группа обладает свойством быть своеобразным модератором индивидуальных мнений и суждений ее членов: она отбрасывает наиболее крайние решения и принимает своего рода среднее от индивидуальных решений. В установлении этого факта сыграли свою роль и исследования по конформизму в их традиционном варианте, и исследования по образованию групповых норм, и многое другое. Этот процесс усреднения групповых решений был назван процессом нормализации группы.

Исходя из этой традиции, можно было предположить, что и при изучении механизма групповых решений должен быть зафиксирован такой же факт нормализации, т.е. групповое решение должно оказаться своеобразным усреднением решений отдельных членов группы. Однако это положение не подтвердилось в тех случаях, когда принимаемое решение включало в себя момент риска. В 1961 г. Дж. Стоунер показал, что групповое решение включает в себя в большей мере момент риска, чем индивидуальные решения. В эксперименте испытуемым (группы по 5–7 человек) предлагался набор дилемм для выбора одной из них: либо той, где высока вероятность успеха, но низка его ценность («синица в руке»), либо той, где вероятность успеха низкая, но зато привлекательность – ценность – высока («журавль в небе»). Примеры дилемм: перейти – без гарантий – на новую, высокооплачиваемую работу или остаться на старой, среднеоплачиваемой, но зато без риска; сыграть среднему шахматисту в престижном турнире и предпочесть почетное поражение или совершить рискованный ход, за которым может последовать грандиозный успех или полный провал. Члены групп сначала индивидуально выполняли задания, а затем проводили групповую дискуссию и решение принимали коллективно. Было выявлено, что во втором случае «рискованная» альтернатива выбиралась гораздо чаще.

До сих пор существует острая дискуссия относительно объяснения феномена «сдвига риска». Она затрагивает весьма важные и более общие вопросы о том, может ли группа быть рассмотрена как нечто, стоящее над индивидами, можно ли вообще прогнозировать какой-либо продукт групповой деятельности на основе знания индивидуальных вкладов в него. Острая актуальность этой проблемы, особенно на прикладном уровне, дает толчок для исследования ее (в аналогичных ей) и на теоретическом уровне.

Так, особенно важно проанализировать вопрос о качестве принимаемых группой решений и о возможности совершенствования процесса принятия группового решения в различных группах. Что касается качества группового решения, то установлено, что его преимущество перед индивидуальным решением зависит от стадии принятия решения: на фазе нахождения решения индивидуальное решение более продуктивно, на фазе разработки (доказательства правильности) выигрывают групповые решения (Тихомиров, 1977).

2. Эффективность групповой деятельности

Возможность совершенствования процесса принятия группового решения зависит от умения и навыка вести эффективную групповую дискуссию, что пытаются развивать при помощи социально-психологического тренинга. Из трех основных форм социально-психологического тренинга – открытое общение, ролевая игра, групповая дискуссия – последняя является одной из самых развитых. Обучение групповой дискуссии предполагает не только обеспечение более эффективных групповых решений, но и изменение многих важных характеристик групповой структуры.

На качество решения влияет еще один фактор, получивший название «групповой дух» (не вполне удачный перевод английского термина «group-think»). Этим термином, введенным И. Джанисом, обозначается такая высокая степень включенности в систему групповых представлений и ценностей, которая мешает принятию правильного решения. Очевидность правильного решения приносится в жертву единодушию группы. Было выявлено, что наиболее значимыми факторами формирования «группового духа» являются: очень высокая сплоченность группы, ярко выраженное наличие «мы-чувства», изоляция группы от альтернативного источника информации и высокий уровень неопределенности одобрения индивидуальных мнений членами группы. Большая роль феномена «группового духа» снижает качество групповых решений, т.е. представляет собой ограничение возможностей участников решения посмотреть на проблему объективно; группа становится жертвой своего единодушия.

Групповая дискуссия приводит к своеобразному явлению внутри групповой структуры, которое получило название поляризация группы. Сущность этого явления заключается в том, что в ходе групповой дискуссии противоположные мнения, имевшиеся у различных группировок, не только обнажаются, но и вызывают принятие или отвержение их большей частью группы. Более «средние» мнения как бы отмирают, напротив, более крайние отчетливо распределяются между двумя полюсами. Это обнажение крайних позиций способствует более ясной картине, которая складывается в группе по дискутируемой проблеме. Как видно, групповая поляризация противоречит ранее принятой идее об усреднении в групповом решении индивидуальных решений. Это дало основание предположить, что «сдвиг риска», открытый Стоунером, можно трактовать более широко – как «сдвиг выбора», осуществляемый в ходе принятия группового решения.

Однако вопрос о том, которая из двух полярных точек зрения будет положена в основу группового решения, не снимается однозначно. В результате многочисленных экспериментальных исследований установлено, что, как правило, групповая дискуссия укрепляет то мнение, которое и до нее было мнением большинства. Однако эти данные нельзя считать окончательными (Емельянов, 1985). Массив экспериментальных работ по выявлению роли групповой дискуссии в процессе принятия группового решения еще не так велик. Поэтому первая часть задачи – обучение ведению групповой дискуссии как формы социально-психологического тренинга разработана лучше, чем вторая часть – выявление механизма образования группового решения в ходе дискуссии и последствий групповой дискуссии для ее участников. Навык ведения групповой дискуссии – обязательное условие успешного руководства группой со стороны руководителя, потому что тренинг в этой его форме особенно целесообразен для руководителей.

3. Факторы повышения эффективности ее деятельности

Все динамические процессы, происходящие в малой группе, обеспечивают определенным образом эффективность групповой деятельности. Логично и этот вопрос рассмотреть как составную часть проблемы групповой динамики. Эффективность деятельности малой группы может быть исследована на различных уровнях. Когда малая группа понимается прежде всего как лабораторная группа, эффективность ее деятельности означает эффективность деятельности по выполнению конкретного задания экспериментатора. Не случайно поэтому, что большинство экспериментальных работ по данной проблеме выполнены как лабораторные эксперименты. Начало этим работам было положено в школе групповой динамики. В них были выявлены некоторые общие характеристики эффективности деятельности группы: зависимость эффективности от сплоченности группы, от стиля руководства, влияние на эффективность способа принятия групповых решений и т.д. Формальные стороны этих взаимосвязей весьма значимы для постижения природы групповых процессов.

Однако такие исследования ничего не могут сказать о том, как влияют на эффективность деятельности группы характер этой деятельности, ее содержание. Более того, при принятых образцах исследования этой проблемы она рассматривается односторонне. Эта односторонность усугубляется еще и тем обстоятельством, что эффективность деятельности групп стала уже давно объектом не только социально-психологических исследований, она в равной степени интересует, например, и экономистов, для которых, естественно, проблема оборачивается преимущественно одной стороной, а именно сведением эффективности деятельности группы к ее продуктивности. Поскольку большинство работ по эффективности проведено на рабочих бригадах, проблема зачастую стала формулироваться как проблема производительности труда последних. Эффективность деятельности группы оказалась сведенной к производительности труда в ней.

В действительности же производительность труда группы (или продуктивность) есть лишь один показатель эффективности. Другой, не менее важный показатель – это удовлетворенность членов группы трудом в группе. Между тем эта сторона эффективности оказалась практически не исследованной. Точнее было бы сказать, что проблема удовлетворенности присутствовала в исследованиях, однако интерпретация ее была весьма специфичной: имела в виду, как правило, эмоциональная удовлетворенность индивида группой. Результаты экспериментальных исследований были довольно противоречивыми: в некоторых случаях такого рода удовлетворенность повышала эффективность деятельности группы, в других случаях – нет. Объясняется это противоречие тем, что эффективность связывалась с таким показателем, как совместная деятельность группы, а удовлетворенность – с системой преимущественно межличностных отношений.

Проблема удовлетворенности, между тем, имеет другую сторону – как проблема удовлетворенности трудом, т.е. выступает в непосредственном отношении к совместной групповой деятельности. Акцент на этой стороне проблемы не мог быть сделан без одновременной разработки вопроса о роли

совместной деятельности группы как ее важнейшем интеграторе, об уровнях развития группы на основе развития этой деятельности. Принятие принципа совместной деятельности в качестве важнейшего интегратора группы диктует определенные требования к изучению эффективности. Она должна быть исследована в контексте конкретной содержательной деятельности группы и реальных отношений, которые сложились в этом процессе на каждом этапе развития группы.

Логично предположить, что группы, находящиеся на разных стадиях развития, должны обладать различной эффективностью при решении различных по значимости и трудности задач. Так, группа, находящаяся на ранних этапах развития, не в состоянии успешно решать задачи, требующие сложных навыков совместной деятельности, но ей доступны более легкие задачи, которые можно как бы разложить на составляющие. Наибольшую эффективность от такой группы можно ожидать в тех случаях, когда задача в минимальной степени требует участия группы как целого. Следующий этап развития группы дает большой групповой эффект, однако лишь при условии личной значимости групповой задачи для каждого участника совместной деятельности. Если все члены группы разделяют социально значимые цели деятельности, эффективность проявляется и в том случае, когда решаемые группой задачи не приносят непосредственной личной пользы членам группы. Возникает совершенно новый критерий успешности решения группой стоящей перед ней задачи, Это – критерий общественной значимости задачи. Он не может быть выявлен в лабораторных группах, он вообще возникает лишь в системе отношений, складывающихся в группе на высшем уровне ее развития.

Это позволяет по-новому поставить вопрос о самих критериях групповой эффективности, а именно, значительно расширить их перечень – наряду с продуктивностью группы, удовлетворенностью трудом ее членов, речь идет теперь, например, и о таком критерии, как «сверхнормативная активность» (стремление членов группы добиваться высоких показателей сверх необходимого задания) (Немов, 1984). Что же касается традиционных критериев, то и здесь следует сделать определенные уточнения: в частности, нужно учитывать обе фазы, присутствующие во всякой трудовой деятельности, как подготовительную, так и инструментальную. Акцент большинства исследований на инструментальной фазе не учитывает того обстоятельства, что на определенном уровне развития группы особое значение приобретает именно первая фаза – здесь наиболее ясно могут проявиться новые качества группы в их влиянии на каждого отдельного члена группы, Так же как и другие проблемы, связанные с динамическими процессами малой группы, проблема эффективности должна быть связана с идеей развития группы.

Тема 15

Развитие группы и социально-психологические проблемы коллектива

План

1. Современные подходы к развитию группы.
2. Психологическая теория коллектива
3. Стадии и уровни развития коллектива
4. Методологическое значение социально-психологической теории коллектива

Литература

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. Теоретические ориентации. М., 1978.
2. Буюева Л.П. Социальная среда и сознание личности. М., 1965.
3. Донцов А.И. Психология коллектива. М., 1984.
4. Макаренко А.С. Избр. сочинения. М., 1948.
5. Психологическая теория коллектива. М., 1979.
6. Социально-психологические вопросы общественной активности школьников и студентов. Курск, 1971.
7. Уманский Л.И. Критерии и характеристики общественной активности личности и контактной группы как коллектива // Социально-психологические аспекты общественной активности личности и коллектива школьников и студентов. Ярославль, 1975.
8. Уманский Л.И. Психология организаторской деятельности школьников. М.: Просвещение, 1980.

1. Современные подходы к развитию группы

Динамические процессы характеризуют ситуацию в группе в каждый конкретный момент ее существования. Но в отличие от лабораторных реальных группы существуют достаточно длительное время, они в определенном смысле «проживают» свою собственную жизнь. С другой стороны, длительность «жизни» малой группы не может быть сравнима с существованием больших групп, включенных в ход исторического развития. Каков характер изменений, которые происходят в малой группе (и с группой) на разных стадиях ее существования? Ответ на этот вопрос может быть найден лишь при условии рассмотрения проблем развития группы. Потребность в разработке этой части социально-психологического знания могла возникнуть только при условии фокусировки внимания не на лабораторных, а на реальных социальных группах. Поэтому обозначенная проблема является относительно новой в социальной психологии. Важный вклад в ее разработку внесен отечественной социальной психологией, которая предложила решения по ряду позиций и хронологически раньше, чем это было сделано в других странах, и в специфическом методологическом ключе.

Однако, прежде чем раскрыть особенности этого подхода, необходимо проследить, как же идея развития группы оформлялась в других подходах. Можно указать на два русла, по которым эта идея вливалась в ткань социальной психологии.

Прежде всего идея развития группы была обозначена в психоаналитической концепции, толчок чему был дан работой З. Фрейда «Групповая психология и анализ Эго». Оформилась же идея на базе анализа психотерапевтической практики, имеющей дело хотя и со специфическими, но вполне реальными группами. В рамках психоаналитической ориентации возникла теория развития группы Л. Бенниса и Г. Шеппарда (Андреева, Богомолова, Петровская, 1978. С. 161). Она построена на осмыслении тех процессов, которые происходят в так называемых Т-группах, или группах тренинга. Не вдаваясь сейчас в анализ содержания тренинга как такового, что есть совершенно особая проблема (Петровская, 1984), отметим лишь присутствие в этой теории идеи развития группы: в ее существовании выделяются две фазы, на каждой из которых группа решает определенный набор проблем. Отмечается, что каждая конкретная группа может по-разному реализовать общую модель развития: демонстрировать какие-то отклонения или просто распадаться в случае не достижения поставленной цели. Естественно, что модель развития группы тренинга – это весьма специфическая модель и вряд ли она применима при описании другого типа групп. Но важно то, что соприкосновение с реальными группами, хотя и особого рода, заставило авторов обратить внимание на ту сторону функционирования группы, которая ранее не фигурировала как предмет исследования.

В самые последние годы идея развития группы получила более широкое распространение. Р. Морленд и Дж. Ливайн ввели особое понятие «социализация группы», при помощи которого по аналогии с процессом социализации индивида рассматривается процесс группового развития. Критерии, на основе которых можно сравнивать различные стадии в развитии группы, следующие: оценивание (целей группы, ее положения среди других групп, значения целей группы для ее членов); обязательства группы по отношению к членам (условия, при которых члены группы больше «обязаны» ей, последствия этих взаимных обязательств); преобразование ролей членов группы (большая или меньшая включенность членов группы, их идентифицированность с ней). На основании этих критериев фиксируются так называемые периоды в жизни группы и соответствующие им различные позиции членов. Сочетания периодов и позиций отражены в предложенной М. Чемерсом и названной «системно-процессуальной модели» развития группы.

Модель достаточно сложна, и ее подробное рассмотрение представляется особой задачей. Сейчас важно лишь отметить два обстоятельства. Во-первых, введено само понятие «стадий» (или «периодов») развития группы, которые различаются друг от друга по набору критериев. Так или иначе каждая стадия связана со сменой состава группы: в нее входят новые члены, частично уходят старые, происходит превращение потенциального члена группы в «полного» члена, затем, иногда, в «маргинального» члена, если группа перестает его удовлетворять; наконец, возможен и разрыв с группой. Факторами этой смены ролей членов группы являются мера принятия группой каждого члена и, напротив, принятие членом группы ее реальности.

Во-вторых, сформулирована мысль о том, что социализация группы происходит не в вакууме: на изменения в группе влияет характер культуры и общественных отношений, в рамках которых существует группа. Механизм этого воздействия раскрывается через внесение каждым новым членом группы ценностей общества, которые им отрефлексированы и применены к оцениванию ситуации в группе, своего положения в ней и т.п. Если в обществе нормативом является акцент на достижение и продуктивность, оценивание ситуации в группе будет в большей мере включать именно этот критерий. Если же в обществе популярна идея межличностной гармонии, в группе среди критериев оценивания можно также ожидать следования этой норме. Фаза развития группы, таким образом, соотносится с определенными изменениями в обществе.

Хотя число экспериментальных исследований, посвященных анализу развития групп, пока ограничено, а к самой теоретической схеме можно предъявить много претензий, сам факт появления такой идеи весьма примечателен.

В качестве второго блока исследований, где обозначается идея развития группы, можно назвать исследования по сравнению таких ориентации личности, как коллективизм – индивидуализм. Хотя здесь и выявляются установки личности, тем не менее, поскольку все исследования выполняются как кросс-культурные (сравнительные), в них по существу затрагиваются именно проблемы группы. Коллективизм и индивидуализм рассматриваются как полярные ценности, получающие весьма различное распространение в разных обществах. Большинство исследований проведено на основе сравнения преимущественной ориентации в США и различных странах Юго-Восточной Азии. При объяснении выявленных различий, естественно, принимаются в расчет культурные и исторические традиции разных стран, их конкретное воплощение в поведении людей в малых группах. Индивидуализм как ценность, свойственная американской культуре, порождает такие специфические нормы поведения индивида в группе, как ориентацию не на групповые, а на собственные цели, стремление подчеркнуть свой вклад в групповую деятельность, достаточную закрытость в общении, признание относительно низкой цены группы для своего существования в ней. Коллективизм как норматив традиционных обществ также определяет взаимоотношения индивида с малой группой. Он проявляет себя в таких нормативах поведения, как позитивное отношение к целям группы, уважение к уравнительному распределению «благ» в ней, большая открытость в общении, готовность поставить цели группы выше собственных.

И та, и другая ориентации непосредственно связаны с процессом развития группы: переход от одной фазы к другой в значительной степени зависит от того, какой конкретный стиль ориентации, а значит, поведения, «победит» в группе и тем самым будет способствовать или препятствовать переходу в новую фазу. Так же, как и в первом блоке проанализированных исследований, здесь важна идея зависимости развития групп от типа общества, в котором они существуют.

2. Психологическая теория коллектива

Проблема развития группы получила свое специфическое решение в психологической теории коллектива. Особенность именно такого подхода продиктована двумя обстоятельствами. С одной стороны, определенной традицией исследования коллектива в отечественной науке. Эта традиция в свою очередь имеет два источника. Первый – постановка проблемы коллектива в марксистском обществоведении, где ей придано определенное идеологическое содержание: в работах Маркса впервые была высказана мысль о том, что коллектив – специфическая форма организации людей социалистического общества. Для Маркса подлинная коллективность невозможна в условиях существования антагонистических классов, коллективный труд как труд свободный основан на общественной собственности. Следовательно, подлинная коллективность, в полном смысле этого слова, может быть реализована лишь в социалистическом обществе, и, соответственно, коллективы могут быть формой организации людей только в таком обществе. Согласно Марксу, буржуазное общество знает лишь «суррогаты коллективности» и в качестве таких «суррогатов» разнообразные групповые образования, которые, естественно, не могут дать материал для анализа специфических характеристик коллектива.

Такая общая идеологическая преамбула обусловила и второй источник названной традиции: активные исследования коллектива в различных отраслях обществоведения в 20-30-е годы. Пафос исследований заключался именно в подчеркивании совершенно особой природы тех реальных групп, которые возникали в различных звеньях общественного организма в нашей стране. Это проявилось и в обыденном употреблении самого понятия «коллектив». Широкое значение этого понятия, распространенное в нашем обществе, относится практически к любым группам в рамках отдельного предприятия, учреждения, отрасли промышленности, географического района и т.д. Давно завоевали право на существование такие выражения, как «коллектив машиностроительного завода», «коллектив научно-исследовательского института», «коллектив трудящихся легкой промышленности», «коллектив рабочих и служащих такой-то области» и пр. Общий признак всех перечисленных групп заключается именно в том, что это специфические образования социалистического общества, и, таким образом термин употреблялся в обыденной речи и в официальной политической и идеологической литературе. Социальная психология, исследуя проблемы группы, в определенном смысле слова тоже вписалась в указанный контекст: развитие группы было интерпретировано как достижение ею высшей стадии, каковая и была названа коллективом.

Чисто научное содержание специфики развиваемого подхода обусловлено тем, что для социальной психологии было важно выделить в широком значении термина именно тот аспект, который может быть исследован ее средствами, в рамках ее концептуальных схем. Чтобы определить этот ас-

пект, следует вспомнить об общем принципе подхода к группе в отечественной социальной психологии. Выделенные в социологическом анализе, объективно существующие социальные группы здесь изучаются как субъекты деятельности, т.е. прежде всего с точки зрения именно психологических характеристик этого субъекта. Иными словами, выявляются те черты группы, которые воспринимаются членами данной группы как признаки некоторой психологической общности. Поскольку вычленение психологических характеристик группы осуществляется на основе принципа деятельности, постольку социально-психологическое исследование группы предполагает как рассмотрение уровней развития ее деятельности, так и роли этой совместной деятельности в формировании психологической общности, опосредования деятельности всеми групповыми процессами.

Особое качество группы, связанной общей деятельностью, есть продукт развития группы. Тот факт, что это особое качество группы, высший уровень ее развития было обозначено термином «коллектив», есть лишь дань упомянутой традиции. Хотя в современных условиях нашего общества предложенное в марксистском употреблении понятие «коллектив» весьма спорно (может ли быть «коллектив частной фирмы» или «коллектив совместного российско-американского предприятия?»), в обиходной речи оно сохраняется. Нет оснований отказаться от него и в социальной психологии, учитывая отмеченную специфику его содержания.

Что же касается разработки проблемы в истории отечественной науки, то там содержится много полезного, в частности в работах А.С. Макаренко, где наряду с решением педагогических проблем коллектива совершенно четко был обозначен и тот специфически социально-психологический аспект исследования, который впоследствии был принят советской психологией. Важнейший признак коллектива, по Макаренко, – это не любая совместная деятельность, а социально-позитивная деятельность, отвечающая потребностям общества. Поэтому первым признаком коллектива как группы особого рода является именно его направленность, которая обеспечивает особое качество личностей, в него входящих, а именно – их целеустремленность, что и позволяет создать организацию с соответствующими органами управления и выделением лиц, уполномоченных на выполнение определенных функций. Природа отношений в коллективе обладает особым свойством: признанием важнейшей роли совместной деятельности в качестве фактора, образующего коллектив и опосредующего всю систему отношений между его членами. Такой подход предполагал сразу же и необходимость развития коллектива, неизбежность ряда стадий, которые он проходит, и по мере прохождения которых все названные качества полностью развертываются.

Характеризуя эти стадии, А.С. Макаренко создал достаточно четкую картину того, каким образом можно обеспечить движение коллектива по ступеням. Важнейшим условием является непрерывное развитие тех самых общественно значимых целей, ради которых создан коллектив. Это предполагает, что должны быть обрисованы «перспективные линии» развития коллектива, разработана «диалектика требований», организованы «завтрашние

радости». Успешное сочетание всех этих факторов создает в коллективе такую атмосферу, которая наилучшим образом соответствует развитию личностей, входящих в него.

Красной нитью во всех рассуждениях у А.С. Макаренко проходит мысль о том, что успех внутренних процессов, протекающих в коллективе, может быть обеспечен только в том случае, если все нормы взаимоотношений, вся организация деятельности внутри коллектива строятся на основе соответствия этих образцов более широкой системе социальных отношений, развивающихся в обществе в целом. Коллектив не является замкнутой системой, он включен во всю систему отношений общества, и поэтому успешность его действий может быть реализована лишь в том случае, когда нет рассогласования целей коллектива и общества.

Сегодня можно считать, что большинство исследователей согласны в определении основных признаков коллектива. Если отвлечься от некоторого разнообразия терминологии, то можно выделить те характеристики, которые называются различными авторами как обязательные признаки коллектива. Прежде всего это объединение людей во имя достижения определенной, социально одобряемой цели (в этом смысле коллективом не может называться сплоченная, но антисоциальная группа, например, группа правонарушителей). Во-вторых, это наличие добровольного характера объединения, причем под добровольностью здесь понимается не стихийность образования коллектива, а такая характеристика группы, когда она не просто задана внешними обстоятельствами, но стала для индивидов, в нее входящих, системой активно построенных ими отношений на базе общей деятельности. Существенным признаком коллектива является его целостность, что выражается в том, что коллектив выступает всегда как некоторая система деятельности с присущей ей организацией, распределением функций, определенной структурой руководства и управления. Наконец, коллектив представляет собой особую форму взаимоотношений между его членами, которая обеспечивает принцип развития личности не вопреки, а вместе с развитием коллектива.

3. Стадии и уровни развития в психологической теории коллектива

В отечественной социальной психологии существует несколько «моделей» развития группы, фиксирующих особые стадии или уровни в этом движении.

Одна из наиболее развернутых попыток подобного рода, как это уже отмечалось, содержится в психологической теории коллектива, разработанной А.В. Петровским (Психологическая теория коллектива, 1979). Она представляет группу как состоящую из трех страт (слоев), каждый из которых характеризуется определенным принципом, по которому в нем строятся отношения между членами группы. В первом слое реализуются прежде всего непосредственные контакты между людьми, основанные на эмоциональной приемлемости или неприемлемости; во втором слое эти отношения опосредуются характером совместной деятельности; в третьем слое, названном яд-

ром группы, развиваются отношения, основанные на принятии всеми членами группы единых целей групповой деятельности. Этот слой соответствует высшему уровню развития группы, и, таким образом, его наличие позволяет констатировать, что перед нами коллектив.

Последующая разработка как теоретических представлений, так и экспериментальной практики позволила более четко выявить главную идею всей концепции, а именно положение о том, что «деятельностное опосредование выступает как системообразующий признак коллектива» (Петровский, 1979. С. 206).

С этой точки зрения были внесены уточнения в анализ многоуровневого строения группы, главным образом с целью иерархизировать различные процессы, происходящие в группе. Авторы предпочитают в последней редакции рассматривать уровни групповой структуры в обратном порядке, начиная с характеристики ядерных отношений. Центральное звено групповой структуры (обозначаемое как А) образует сама предметная деятельность группы (см. рис. 13. С. 215). Она задана той более широкой социальной структурой, в которую данная группа включена. Эта предметная деятельность в данном случае есть обязательно социально-позитивная деятельность (если анализируется именно коллектив). Доказать достаточную степень ее развития можно при помощи трех выделенных критериев: 1) оценка выполнения группой основной общественной функции (успешность участия в общественном разделении труда); 2) оценка соответствия группы социальным нормам; 3) оценка способности группы обеспечить каждому ее члену возможности для полноценного развития личности. Диагностика уровня развития группы предполагает качественно-количественную оценку каждого из этих параметров. В ряде экспериментальных исследований прослежена зависимость всех процессов, протекающих в группе, от ядерного слоя ее деятельности. Этот слой представляет собой непсихологическое образование, но позволяет связать с психологическими процессами, проявляющимися на следующих стратах, совокупность тех общественных отношений, в которых данная группа существует.

Второй слой групповой структуры представляет собой фиксацию отношений каждого члена группы к групповой деятельности, ее целям и задачам. Названный ранее ЦОЕ («ценностно-ориентационное единство»), этот слой позже описывается не только как совпадение ценностей, касающихся совместной деятельности, но и как развитие определенной мотивации членов группы, эмоциональной идентификации с группой и пр. Принципиально важным является, таким образом, рассечение всей системы групповых отношений этого уровня на два слоя: на только что охарактеризованный слой (обозначаемый как Б), где фиксированы отношения к деятельности, и третий слой (В), фиксирующий собственно межличностные отношения, опосредованные деятельностью. Именно этот слой описан наиболее подробно: в экспериментальных исследованиях вскрыт целый ряд специфических феноменов, которые отсутствуют в тех группах, где это деятельностное опосредование не развито. Наконец, выделяется четвертый слой групповой структуры

(Г), где фиксируются поверхностные связи между членами группы. Это те же межличностные отношения, однако та их часть, которая построена на непосредственных эмоциональных контактах, где ни цели совместной деятельности, ни общезначимые для группы ценностные ориентации не выступают в качестве основного фактора, опосредующего личные контакты членов группы. Хотя полного отсутствия какого бы то ни было опосредования не удалось установить, тем не менее, преобладающий здесь способ отношений в наименьшей степени связан с общей деятельностью группы.

Это представление о многоуровневой структуре групповых отношений позволяет рассмотреть путь, проходимый каждой группой, как последовательное включение совместной деятельности в опосредование многообразных контактов между членами группы. Не следует упрощать вопрос и представлять себе каждый этап в развитии какой-либо конкретной группы как присутствие в ней одного какого-то слоя отношений. Напротив, развитие группы не означает, что более низкие слои отношений здесь исчезают, но означает лишь такое существенное их преобразование, которое делает невозможным объяснение групповых процессов только с точки зрения процессов, происходящих в низшем слое.

Предложенный подход к вопросу содержит в себе реализацию, с одной стороны, определенного «ответа» на идеологический норматив (коллектив – специфический вид группы в социалистическом обществе). Но вместе с тем, содержит попытку дать дальнейшую разработку проблемы группы в социально-психологическом знании. Будет справедливым рассмотреть такую попытку как опыт построения специальной социально-психологической теории коллектива.

Нельзя сказать, что все исследования коллектива в отечественной социальной психологии идут в русле этой концепции. Однако основные идеи, представленные в ней, разделяются большинством авторов. В частности, сама идея определенных стадий развития группы, выделенных на основе уровней развития деятельности, получила широкое признание. В разработке данной проблемы Л.И. Уманским идея стадий сочетается с выделением некоторых обязательных параметров группы, применительно к которым и измеряется уровень ее развития. В качестве таких обязательных параметров называются: направленность коллектива, организованность, подготовленность и психологическая коммуникативность (Умайский, 1971). Далее устанавливается континуум реальных групп – от момента объединения ранее незнакомых людей ради определенной совместной деятельности и до того периода существования этой группы, когда ее можно назвать коллективом, т.е. до момента ее социальной зрелости. Отличие одной стадии от другой прослеживается по каждому из выделенных параметров. С некоторыми допущениями три стадии развития группы и превращения ее в коллектив в данной схеме соответствуют тем трем слоям, которые были выявлены А.В. Петровским и на основании которых была разработана идея разной степени деятельностного опосредования всей системы отношений группы на соответствующих уровнях ее развития.

Особое значение при разработке проблемы развития группы имеют две проблемы. Первая из них – поиск адекватных методических средств, позволяющих в экспериментальном исследовании измерить степень выраженности в каждой конкретной группе тех ее качеств и характеристик, которые дают основание для эффективной диагностики уровня развития этой группы. Много предложений в этой области уже апробировано, но построение системы методик, пригодных для этой цели, остается еще задачей.

Второй проблемой является более конкретное описание тех модификаций, которые происходят с каждым из известных групповых процессов, на каждом новом этапе развития группы.

4. Методологическое значение социально-психологической теории коллектива

Выделение проблемы коллектива в социальной психологии в качестве самостоятельного раздела в общем исследовании групп имеет большое методологическое значение, важное для судеб самой социальной психологии как науки (Донцов, 1984). Можно проанализировать несколько линий, по которым введение проблемы коллектива в тело социальной психологии изменяет общую ситуацию в этой науке.

Выявление специфики такого нового группообразования, как коллектив, позволяет увидеть перспективность применения в социальной психологии принципа деятельности. Он не просто декларируется, но в данном случае именно работает в исследовании. Гипотеза о том, что группа может выступать субъектом деятельности, приобретает теперь экспериментальное подтверждение. Именно на стадии коллектива группа приобретает черты такого субъекта, ибо лишь при условии принятия всеми членами группы целей групповой деятельности, наличия у всех членов группы ценностно-ориентационного единства, опосредования всех отношений в группе предметной деятельностью можно в полной мере ставить вопрос о механизмах образования таких атрибутов всякого субъекта деятельности, как групповая потребность, групповой мотив, групповая цель. Таким образом, описание и анализ наиболее развитой формы группы дают ключ к исследованию всех других видов групп.

Анализ характеристик коллектива способствует ликвидации того разрыва, который образовался в традиционной социальной психологии между исследованием групп и исследованием процессов. Недопустимость такого разрыва может считаться доказанным фактом. Если содержание любого группового процесса зависит от содержания групповой деятельности, причем от конкретного уровня ее развития, то принципиально невозможно продолжать исследования групповых процессов самих по себе: ни лабораторные условия, ни изучение процесса в «чистом» виде не могут привести к построению удовлетворительных объяснительных моделей, ибо исключают анализ содержания социальной деятельности, реализуемой той группой, в которой эти процессы наблюдаются. Следовательно, построение социально-

психологической теории коллектива способствует выработке совершенно нового объяснительного принципа в социальной психологии.

Открытие коллектива как особого уровня развития группы дает возможность построения совершенно новой классификации групп. В настоящее время предложены две такие типологии. В типологии Л.И. Уманского континуум групп имеет не только нулевую точку (момент создания группы), но и отрезок «отрицательной протяженности», соответствующий группам антисоциального характера. С его точки зрения, это не обязательно фиксированные антиобщественные группы (например, шайки преступников, группы тунеядцев}, но своеобразные модификации социально-позитивных групп, «угроза» для последних переродиться в социально-негативные образования. В предложенной типологии обозначены условия, при которых это может произойти (т.е. группа может уклониться от пути развития к коллективу): к этому ведут дезинтегративные процессы, возникновение особого группового эгоизма и т.д. Вторая координата в типологии Л.И. Уманского предназначена для определения меры влияния группы на личность.

В соответствии с общими установками концепции деятельностного опосредования межличностных отношений А.В. Петровский выделяет в своей типологии групп два вектора: 1) наличие или отсутствие опосредования межличностных отношений содержанием групповой деятельности (X) и 2) общественная значимость групповой деятельности (Y). Векторы образуют пространство, в котором можно расположить все группы, функционирующие в обществе. Вектор «опосредованное™» имеет одностороннее направление, вектор «содержания деятельности» позволяет расположить группы по обе стороны от нулевой точки, что показывает возможность двух, принципиально различных содержаний деятельности, соответствующих общественному прогрессу и не соответствующих ему.

Наконец, введение понятия коллектива способствует продвижению вперед и в области такой старой, но чрезвычайно значимой проблемы, как взаимоотношение группы и личности. Социальная психология на всех этапах своего развития и в разных теоретических системах обращалась к этому вопросу. Сформулированная еще философскими предшественниками социальной психологии коллизия свободы личности и ее детерминации обществом получает новую разработку. Она по существу противостоит идеологическому диктату признать абсолютный приоритет коллектива над личностью. Личность является субъектом социальной деятельности и включение ее в группу ни в коей мере не умаляет субъектных свойств личности. Напротив, если группа достигает определенного уровня развития и становится коллективом, то она не противостоит личности как ее члену, но сама становится интеграцией субъектных свойств своих членов и превращается в особый «совокупный субъект» деятельности (Буева, 1965). С другой стороны, получает новое объяснение и процесс формирования личности. Общее положение социальной психологии о том, что это формирование осуществляется как путем усвоения социальных влияний, так и путем активного воспроизводства общественных отношений, может теперь быть раскрыто более конкретно: в

каждом отдельном случае нужен специальный анализ того, через какие конкретные группы осуществлялось общественное воздействие на личность, и можно предположить, что результат будет варьировать в зависимости от этого обстоятельства. Это происходит не потому, что личность пассивно впитывает в себя те модели поведения, которые задает ей группа («хорошая» или «плохая»), но потому, что ее активная позиция формируется в различных направлениях, и с различной мерой выраженности определенных характеристик в зависимости от того, развивается она в коллективе или в групповых образованиях, не достигших этого уровня.

Проблема коллектива, будучи новой проблемой в структуре социально-психологического знания, стимулирует определенные направления для переосмысления многого из того, что накоплено в области психологии групп до сих пор, поскольку представляет новый подход к проблеме развития малых групп.

Тема 16 **Психология межгрупповых отношений**

План

1. Проблема межгрупповых решений.
2. Экспериментальные исследования психологии межгрупповых отношений.
3. Методологическое и практическое значение проблематики межгрупповых отношений.

Литература

1. Агеев В.С. Перцептивные процессы межгруппового взаимодействия. – Межличностное восприятие в группе. 1981.
2. Агеев В.С. Психология межгрупповых отношений. М., 1983.
3. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. М., 1990.
4. Донцов А.И., Емельянова Т.П. Концепция социальных представлений в современной французской психологии. М., 1987.
5. Стефаненко Т.Г. Социальные стереотипы и межэтнические отношения // Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987.

1. Проблема межгрупповых решений

Логическим продолжением рассмотрения групп является область психологии межгрупповых отношений, Эта проблематика до недавнего времени оставалась недостаточно исследованной. Одной из причин является, по-видимому, маргинальность проблемы межгрупповых отношений, ее весьма сильная и очевидная включенность в систему социологического знания и других гуманитарных наук, приведшая к тому, что и собственно психологические проблемы области рассматривались в значительной мере вне контек-

ста психологии. Вместе с тем, когда интерес к этим проблемам все же возникал и в сфере социальной психологии, они не отождествлялись здесь с особой предметной областью, но были как бы растворены в других разделах данной науки. Примером могут служить исследования межгрупповой агрессии в концепции Г. Лебона, негативных установок на другую группу в работе Т. Адорно и др., враждебности и страха в психоаналитических теориях и т.д. Второстепенное положение проблематики межгрупповых отношений породило отсутствие разработки вопроса о том, что же специфичного в подходе к данной проблеме привносит именно социальная психология. В значительной степени этому способствовал и гипертрофированный интерес к изучению малых групп, который был характерен для развития социальной психологии в 20 – 30-е гг.: вся исследовательская стратегия строилась таким образом, чтобы сконцентрировать внимание на динамических процессах, происходящих внутри них. Конкретным выражением утраты социального контекста социальной психологией явилась, в частности, недооценка проблематики межгрупповых отношений.

Не случайно поэтому, что ситуация резко изменилась с тех пор, как начала складываться критическая ориентация по отношению к традиционной социальной психологии. Необходимость выделения области межгрупповых отношений, конечно, диктуется прежде всего усложнением самой общественной жизни, где межгрупповые отношения оказываются непосредственной ареной сложных этнических, классовых и других конфликтов. Но наряду с этим и внутренняя логика развития социально-психологического знания, уточнение предмета этой науки требуют всестороннего анализа этой сложнейшей сферы. Прямым следствием критики неопозитивистской ориентации в социальной психологии явился призыв к детальному изучению психологии межгрупповых отношений; предполагалось, что на этом пути удастся преодолеть дефицит причинного объяснения внутригрупповых процессов, отыскать их подлинные детерминанты.

Переломным моментом можно считать начало 50-х годов, хотя окончательное оформление принципиальная позиция, призывающая к утверждению самостоятельной области межгрупповых отношений в социальной психологии, получила позднее, когда она была сформулирована в работах А. Тэшфела. Большое внимание этой проблеме уделено также в работах В. Дуаза и в концепции «социальных представлений» С. Московиси и др. (Донцов, Емельянова, 1987).

Однако ранее всего экспериментальные исследования в этой области были проведены М.Шерифом (1954) в американском лагере для подростков. Эксперимент состоял из четырех стадий. На первой подросткам, приехавшим в лагерь, была предложена общая деятельность по уборке лагеря, в ходе которой были выявлены стихийно сложившиеся дружеские группы; на второй стадии подростков разделили на две группы так, чтобы разрушить естественно сложившиеся дружеские отношения (одна группа была названа «Орлы», другая «Гремучие змеи»). При этом было замерено отношение одной группы к другой, не содержащее враждебности по отношению друг к другу. На тре-

твей стадии группам была задана различная деятельность на условиях соревнования и в ее ходе был зафиксирован рост межгрупповой враждебности; на четвертой стадии группы были вновь объединены и занялись общей деятельностью (ремонтировали водопровод). Замер отношений «бывших» групп друг к другу на этой стадии показал, что межгрупповая враждебность уменьшилась, но не исчезла полностью.

Важно подчеркнуть тот принципиальный вклад, который был сделан в изучение области межгрупповых отношений. В отличие от «мотивационных» подходов, свойственных фрейдистски ориентированным исследователям, когда центральным звеном оставалась отдельная личность в ее отношениях с представителями других групп, Шериф предложил собственно «групповой» подход к изучению межгрупповых отношений: источники межгрупповой враждебности или сотрудничества отыскиваются здесь не в мотивах отдельной личности, а в ситуациях группового взаимодействия. Это было новым шагом в понимании межгрупповых отношений, но при предложенном понимании взаимодействия были утрачены чисто психологические характеристики – когнитивные и эмоциональные процессы, регулирующие различные аспекты этого взаимодействия. Не случайно поэтому, что впоследствии критика исследований Шерифа велась именно с позиций когнитивистской ориентации.

В рамках этой ориентации и были выполнены эксперименты А. Тэшфела, заложившего основы принципиального пересмотра проблематики межгрупповых отношений в социальной психологии. Изучая межгрупповую дискриминацию (внутригрупповой фаворитизм по отношению к своей группе и внегрупповую враждебность по отношению к чужой группе), Тэшфел полемизировал с Шерифом по вопросу о том, что является причиной этих явлений. Настаивая на значении когнитивных процессов в межгрупповых отношениях, Тэшфел показал, что установление позитивного отношения к своей группе наблюдается и в отсутствие объективной основы конфликта между группами, т.е. выступает как универсальная константа межгрупповых отношений.

В эксперименте студентам показали две картины художников В.Кандинского и П.Клее и предложили посчитать количество точек на каждой картине (поскольку это позволяла манера письма). Затем произвольно разделили участников эксперимента на две группы: в одну попали те, кто зафиксировал больше точек у Кандинского, в другую – те, кто зафиксировал их больше у Клее. Группы были обозначены как «сторонники» Кандинского или Клее, хотя, в действительности, их члены таковыми не являлись. Немедленно возник эффект «своих» и «чужих» и были выявлены приверженность своей группе (внутригрупповой фаворитизм) и враждебность по отношению к чужой группе. Это позволило Тэшфелу заключить, что причина межгрупповой дискриминации не в характере взаимодействия, а в простом факте осознания принадлежности к своей группе и, как следствие, проявление враждебности к чужой группе.

Отсюда был сделан и более широкий вывод о том, что вообще область межгрупповых отношений – это преимущественно когнитивная сфера, вклю-

чающая в себя четыре основных процесса: социальную категоризацию, социальную идентификацию, социальное сравнение, социальную (межгрупповую) дискриминацию. Анализ этих процессов и должен, по мнению Тэшфела, представлять собой собственно социально-психологический аспект в изучении межгрупповых отношений. По мысли Тэшфела, независимо от объективных отношений, наличия или отсутствия противоречий между группами факт группового членства сам по себе обуславливает развитие этих четырех когнитивных процессов, приводящих в конечном счете к межгрупповой дискриминации. Этим и заканчивается в его концепции процесс объяснения определенного типа отношений между группами. И хотя при таком объяснении выявлен действительно важный факт отношения между группами – их восприятие друг другом, одно важнейшее звено анализа оказывается опущенным. Это вопрос о том, насколько адекватной является фиксация межгрупповых различий, т.е. насколько воспринимаемые различия соответствуют действительному положению дел. Отсутствие ответа на этот вопрос привело к тому, что восстановление в правах когнитивного подхода (учет фактора межгруппового восприятия) вновь обернулось известной односторонностью позиции. Преодоление ее следовало искать на путях нового методологического подхода.

Что же касается несомненной заслуги Тэшфела, поднявшего на щит саму проблематику межгрупповых отношений в социальной психологии, то она должна быть оценена по достоинству. С точки зрения Тэшфела, именно область межгрупповых отношений, будучи включена в социальную психологию, обеспечит ее перестройку в действительно социальную науку. Утрата социального контекста в американской традиции рассматривается как следствие ее ориентации только на «межличностную» психологию. Принимая полностью эти аргументы, остается лишь сожалеть о том, что переоценка чисто когнитивного подхода обернулась препятствием для реализации обрисованной программы: выяснение причинно-следственных зависимостей в области межгрупповых отношений оказалось оторванным от детерминирующей их более широкой системы общественных отношений.

Проблема межгрупповых отношений в рамках принципа деятельности. Чтобы стало ясным содержание этого принципа в данном контексте, необходимо сделать несколько предварительных замечаний относительно общего понимания проблемы межгрупповых отношений в отечественной социальной психологии (Агеев, 1983).

Первое из таких замечаний касается определения предмета собственно социально-психологического исследования проблемы. Как видно из ее анализа, вопрос этот может решаться по-разному, в зависимости от общей теоретической ориентации: для интеракционизма – это область непосредственного взаимодействия, для когнитивизма – когнитивные процессы, сопровождающие взаимодействие. Однако при том и другом подходах два узла проблемы остались не вполне ясными: отношения каких именно групп должна исследовать социальная психология и что именно в отношениях этих групп должно быть подвергнуто изучению. Оба этих узла возникли в связи с про-

межуточным положением социальной психологии между психологией и социологией.

В самом деле, если вся область больших социальных групп должна быть включена в предмет социологии, то в области межгрупповых отношений объектом социально-психологического анализа должны остаться лишь малые группы. Такой подход был долгое время достаточно типичным. Но критика переоценки малых групп в системе социально-психологического знания привела к следующему: в ряде работ стал преобладать акцент на то, что в сфере социальной психологии необходимо рассматривать взаимоотношения именно больших групп, так как только в этом случае можно повысить социальную значимость самой дисциплины. Но подобное ограничение области межгрупповых отношений (только анализом отношений больших групп) представляется также неправомерным.

Подобно тому, как проблема группы в социальной психологии включает в себя анализ и малых, и больших групп, область межгрупповых отношений должна предполагать изучение отношений как между большими, так и между малыми группами. Специфика социальной психологии не в том, какие «единицы» анализа имеются в виду, а в том, каков тот угол зрения, который характеризует ее подход.

Отсюда – содержание второго узла: что же именно исследует социальная психология в области межгрупповых отношений? Принципиальное отличие социально-психологического угла зрения на проблему заключается в том, что здесь в центре внимания (в отличие от социологии) стоят не межгрупповые процессы и явления сами по себе или их детерминация общественными отношениями, а внутреннее отражение этих процессов, т.е. когнитивная сфера, связанная с различными аспектами межгруппового взаимодействия (Агеев, 1983). Социально-психологический анализ концентрирует внимание на проблеме отношений, возникающих в ходе взаимодействия между группами, как внутренней, психологической категории. Однако в отличие от когнитивистской ориентации такое понимание предполагает не только самую тесную связь субъективного отражения межгрупповых отношений с реальной деятельностью исследуемых групп, но и детерминацию ею всех когнитивных процессов, сопровождающих эти отношения. Так же, как и при интерпретации самой группы, здесь причинно-следственные зависимости, обусловленность когнитивной сферы параметрами совместной групповой деятельности выступают главным направлением изучения всей области. В данном случае уместно рассуждение по аналогии: группы существуют объективно, и для социальной психологии важно, при каких условиях группа превращается для индивида в психологическую реальность; точно так же межгрупповые отношения существуют объективно (их исследование с этой точки зрения – дело социологии), и для социальной психологии важно, как этот факт отражается в сознании членов групп и предопределяет их восприятие друг другом.

Второе замечание касается самого термина «перцептивные процессы межгрупповых отношений». Выше уже был обсужден вопрос о том, в каком

смысле в социальной психологии употребляется термин «социальная перцепция»: отмечались его известная метафоричность и значительно более богатое содержание по сравнению с термином «перцепция» в общей психологии. В предложенной нами схеме перцептивных процессов был отмечен и тот наиболее трудный случай, с которым приходится иметь дело в области межгрупповых отношений, а именно: та модель социально- перцептивного процесса, когда и субъектом, и объектом восприятия выступает группа. Понимание группы как целого в качестве субъекта социальной перцепции означает конституирование совершенно нового межгруппового уровня анализа социально-перцептивных процессов, и это заставляет проделать огромную работу по сопоставлению привычного для исследования межличностного восприятия и межгруппового восприятия.

Природа межгруппового восприятия заключается в том, что здесь мы имеем дело с упорядочением индивидуальных когнитивных структур, связыванием их в единое целое; это не простая сумма восприятия чужой группы индивидами, принадлежащими к субъекту восприятия, но именно совершенно новое качество, групповое образование. Оно обладает двумя характеристиками: для группы-субъекта восприятия это «целостность», которая определяется как степень совпадения представлений членов этой группы о другой группе («все» и так-то или «не все» думают о другой группе так-то). Относительно группы-объекта восприятия это «унифицированность», которая показывает степень распространения представлений о другой группе на отдельных ее членов («все» в другой группе такие или «не все») (Агеев, 1981). Целостность и унифицированность – специфические структурные характеристики межгруппового восприятия. Динамические его характеристики также отличаются от динамических характеристик межличностного восприятия: межгрупповые социально-перцептивные процессы обладают большей устойчивостью, консервативностью, ригидностью, поскольку их субъектом является не один человек, а группа, и формирование таких процессов не только более длительный, но и более сложный процесс, в который включается как индивидуальный жизненный опыт каждого члена группы, так и опыт «жизни» группы. Диапазон возможных сторон, с точки зрения которых воспринимается другая группа, значительно более узок по сравнению с тем, что имеет место в случае межличностного восприятия: образ другой группы формируется непосредственно в зависимости от ситуаций совместной межгрупповой деятельности (Агеев, 1983. С. 65–66).

Эта совместная межгрупповая деятельность не сводится только к непосредственному взаимодействию (как это было в экспериментах Шерифа). Межгрупповые отношения и, в частности, представления о «других группах», могут возникать и при отсутствии непосредственного взаимодействия между группами, как, например, в случае отношений между большими группами. Здесь в качестве опосредующего фактора выступает более широкая система социальных условий, общественно-историческая деятельность данных групп. Таким образом, межгрупповая деятельность может выступать как в форме непосредственного взаимодействия различных групп, так и в своих

крайне опосредованных безличных формах, например, через обмен ценностями культуры, фольклора и т.п. Примеров такого рода отношений можно найти очень много в области международной жизни, когда образ «другого» (другой страны, другого народа) формируется вовсе не обязательно в ходе непосредственного взаимодействия, но на основе впечатлений, почерпнутых из художественной литературы, средств массовой информации и т.п. Как сама природа межгруппового восприятия, так и зависимость его от характера культуры обуславливает особо важную роль стереотипов в этом процессе. Восприятие чужой группы через стереотип – явление широко распространенное. В нем необходимо различать две стороны: стереотип помогает быстро и достаточно надежно категоризировать воспринимаемую группу, т.е. отнести ее к какому-то более широкому классу явлений. В этом качестве стереотип необходим и полезен, поскольку дает относительно быстрое и схематичное знание. Однако, коль скоро стереотип другой группы наполняется негативными характеристиками («все они такие-то и такие-то»), он начинает способствовать формированию межгрупповой враждебности, так как происходит поляризация оценочных суждений. Как уже отмечалось, особенно жестко эта закономерность проявляется в межэтнических отношениях.

Уместно поставить вопрос о том, какова роль непосредственного межгруппового взаимодействия в формировании и функционировании таких стереотипов? Еще в 50-х гг. Д.Кэмпбеллом была сформулирована «гипотеза контакта», суть которой заключается в следующем: чем больше благоприятных условий для контактов между группами, чем дольше и глубже они взаимодействуют и обмениваются индивидами, тем выше удельный вес реальных черт в содержании стереотипа (Стефаненко, 1987. С. 244). Как видно, развитие исследований в области психологии межгрупповых отношений все в большей степени требует включения в анализ факторов совместной деятельности.

Предлагаемый подход к анализу межгрупповых отношений является дальнейшим развитием принципа деятельности: межгрупповое восприятие, которое было выделено как специфически социально-психологический предмет исследования в области межгрупповых отношений, само по себе интерпретируется с точки зрения конкретного содержания совместной деятельности различных групп. Разработка этой проблемы на экспериментальном уровне позволяет по-новому объяснить многие феномены, полученные в традиционных экспериментах.

2. Экспериментальные исследования психологии межгрупповых отношений.

В серии экспериментов, выполненных в рамках изложенного подхода, проверялось предположение о зависимости межгруппового восприятия, в частности, его адекватности, от характера совместной групповой деятельности.

В первой серии экспериментов, проведенных на студенческих группах одного техникума в период экзаменационной сессии (Агеев, 1983), в качестве

конкретных показателей адекватности межгруппового восприятия выступали: 1) прогнозирование групповой победы в ситуации межгруппового соревнования; 2) объяснение причин победы или поражения своей и чужой групп в этом соревновании; 3) представление о потенциальных успехах своей и чужой групп в различных сферах деятельности, не связанных непосредственно с экспериментальной ситуацией. Мерой адекватности служила степень предпочтения по указанным параметрам, которая демонстрируется по отношению к своей группе. Эксперимент заключался в следующем: две группы студентов должны были одновременно сдавать зачет по одному и тому же предмету одному и тому же преподавателю. В двух экспериментальных группах студентам сообщалось, что та группа, которая продемонстрирует в процессе семинарского занятия хорошие знания, получит «автоматический» зачет, члены же другой группы останутся, и будут сдавать зачет обычным путем (каждый будет отвечать индивидуально). Им объяснялось также, что общая групповая оценка будет складываться в ходе семинарского занятия из оценок индивидуальных выступлений, каждое из которых получит определенную сумму баллов. Однако в ходе эксперимента сумма баллов оставалась для испытуемых неизвестной; экспериментатор лишь называл лидирующую группу. Причем в первой ситуации экспериментатор умышленно называл лидирующей все время одну и ту же группу, а во второй ситуации – обе группы попеременно. В третьей группе (выступавшей в качестве контрольной) студентам сообщалось, что автоматический зачет получит не та или иная группа в целом, а лишь часть наиболее успешно выступивших на семинаре студентов независимо от их групповой принадлежности.

Результаты этой серии экспериментов в целом подтвердили выдвинутые гипотезы: экспериментальные ситуации по сравнению с контрольной показали, что в условиях межгруппового соревнования наблюдалось: а) значительно большее количество выступлений и реплик в поддержку членов своей группы; б) значительно большее количество попыток регуляции выбора выступающих (стимулирование выступлений тех членов группы, которые увеличивают ее шансы на победу, и, напротив, стимулирование наиболее слабых выступлений представителей другой группы); в) давление на экзаменатора (на его выбор выступающих). Кроме того, в экспериментальных ситуациях, т.е. в условиях межгруппового соревнования, гораздо чаще по сравнению с контрольной ситуацией употреблялись местоимения «мы» и «они», что само по себе является показателем идентификации с группой.

По всем трем параметрам межгруппового восприятия данные двух первых ситуаций значимо отличались от контрольной. Особенно показательным это было при объяснении причин победы или поражения своей и чужой групп: успех своей группы объясняли, как правило, внутригрупповыми факторами, а неудачи – факторами внешними (случайными), успех и неудачи чужой группы объясняли строго противоположным образом. В эксперименте было установлено, что присутствует феномен внутригруппового фаворитизма. Пока из этого можно было сделать вывод о том, что межгрупповое восприятие зависит от характера совместной групповой деятельности; в ситуациях соревнования обе

экспериментальные группы выбрали стратегию внутригруппового фаворитизма, т.е. их восприятие другой группы оказалось неадекватным. В определенном смысле результаты подтвердили данные Шерифа.

Теперь нужно было ответить на вопрос о том, при всяких ли условиях межгрупповой деятельности будет избрана такая стратегия во взаимодействии. Ведь в первой серии экспериментов совместная межгрупповая деятельность была организована по принципу «игры с нулевой суммой» (одна группа полностью выигрывала, другая – полностью проигрывала); кроме того, внешние критерии оценки достижений группы носили амбивалентный характер (не были достаточно ясными для участников, поскольку каждому не сообщался балл его успешности и давалась лишь общая неаргументированная оценка деятельности группы).

Во второй серии экспериментов условия межгрупповой совместной деятельности были существенно изменены. В этот раз эксперимент проводился в пионерском лагере, где отрядам два раза задавались ситуации соревнования с различной его организацией: в первом случае в середине лагерной смены дети участвовали в спортивном соревновании, во втором случае в конце лагерной смены совместно трудились, оказывая помощь соседнему совхозу. Параллельно с осуществлением двух этапов эксперимента вожатые отрядов по просьбе экспериментатора проводили определенную повседневную работу с детьми: перед спортивным соревнованием всячески подчеркивали состязательные моменты, а перед работой в совхозе этот акцент был снят. В результате проведенных экспериментов было выявлено, что в условиях спортивного соревнования наблюдался резкий рост внутригруппового фаворитизма, а на этапе совместной деятельности в совхозе, напротив, его резкое уменьшение.

При интерпретации этих результатов было принято во внимание следующее: 1) тип межгруппового соревнования на обоих этапах второй серии отличался от типа межгруппового соревнования в первой серии – здесь не имела места модель «игры с нулевой суммой», поскольку не было однозначной победы или однозначного поражения (отряды просто ранжировались по степени успеха). Кроме того, на каждом этапе критерии оценки были очевидными и наглядными; 2) два этапа второй серии также различались между собой: на втором этапе межгрупповая деятельность (труд в совхозе) приобрела самостоятельную и социально-значимую ценность, не ограничивающуюся узкогрупповыми целями в межгрупповом соревновании. Отсюда можно заключить, что важнейшим фактором, который привел к снижению уровня внутригруппового фаворитизма и тем самым неадекватности межгруппового восприятия, явилась не сама по себе ситуация межгруппового взаимодействия, но принципиально новая по своей значимости деятельность, с отчетливо выраженным содержанием и стоящая над узкогрупповыми целями.

При сравнении данных второй серии с данными первой серии можно заключить, что негативная роль такой формы межгруппового взаимодействия, которое организовано по принципу «игры с нулевой суммой» (что приводит к неадекватности межгруппового восприятия), может быть компенсирована

иным характером совместной межгрупповой деятельности. Средством такой компенсации являются более общие («надгрупповые») цели, ценности совместной социально значимой деятельности. При этом имеет значение и такой факт, как накапливаемый группами опыт совместной жизнедеятельности. Понятным становится расхождение полученных данных с данными А. Тэшфела, ибо в его экспериментах фигурировали искусственно созданные лабораторные группы, не знакомые ранее друг с другом, между тем феномен внутригруппового фаворитизма был представлен как «универсальный».

Межгрупповое восприятие оказывается неадекватным (феномен внутригруппового фаворитизма) в таком межгрупповом взаимодействии, которое оторвано от социально значимой совместной деятельности групп. Стабилизация неадекватных представлений о других группах может, следовательно, быть преодолена, если группы включить в деятельность с общими для них целями и ценностями.

3. Методологическое и практическое значение проблематики межгрупповых отношений.

Все сказанное позволяет обсудить в более широком плане вопрос о соотношении когнитивных и социальных аспектов межгруппового взаимодействия. Как мы видели, вывод об универсальности внутригруппового фаворитизма, полученный Тэшфелом, в значительной мере обусловлен тем, что эти два аспекта не были достаточно четко разведены. Это хорошо осознают сторонники концепции социальных представлений во французской социальной психологии. Так, в примыкающих к этому направлению работах В. Дуаза, хотя и подчеркивается влияние субъективного фактора на процессы межгрупповых отношений, признается социальное содержание когнитивных категорий. Пытается выйти за узкие рамки когнитивизма и М. Кодол, который рассматривает не просто когнитивные структуры, возникающие в процессе межгрупповых отношений, но влияние этих структур на изменение самих отношений. Особенности формирования представлений о другой группе в условиях объективно существующего конфликта изучал М. Плон. Обобщая эксперименты этих исследователей, С. Московиси близко подходит к выводу о том, что межгрупповая дискриминация не имеет абсолютного характера и не является атрибутом любых межгрупповых отношений (Донцов, Емельянова, 1987).

Разработка проблемы межгрупповых отношений на основе принципа деятельности вносит существенный вклад в развитие этих идей: теперь можно констатировать не просто тот факт, что социальные отношения могут способствовать развитию межгрупповой дискриминации лишь при определенных условиях, но и назвать средство, при помощи которого она вообще может быть снята. Таким средством выступает совместная деятельность групп. При ее наличии межгрупповая дифференциация, проявляющая себя на когнитивном уровне как констатация различий между «моей» и «чужой» группами, совсем не обязательно в реальном взаимодействии приводит к

внегрупповой враждебности. Этими принципами необходимо руководствоваться, решая практические проблемы межгрупповых отношений. Так, на уровне малых групп может быть усовершенствован поиск оптимальных форм сотрудничества, на уровне больших групп – сняты некоторые вопросы межэтнических отношений, отношений между народами разных государств. Может быть вычленен и своеобразный «средний» уровень рассмотрения проблемы – взаимоотношение профессий, различных ведомств между собой.

В чисто научном плане введение проблематики межгрупповых отношений в социальную психологию имеет большое значение для обогащения наших знаний о самих группах. Совершенно очевидно, что характер межгруппового взаимодействия влияет и на внутригрупповые процессы: предпринята серия исследований о влиянии межгруппового взаимодействия на такие внутригрупповые процессы, как удовлетворенность от принадлежности к группе, характер межличностных отношений в группе, точность их восприятия членами группы, групповые решения и др. Проводились эксперименты, выявлявшие сравнительные характеристики групповых процессов в зависимости от места, занимаемого группой в межгрупповом соревновании, и от восприятия группой этого места (т.е. от субъективной оценки меры собственного успеха). Соответственно были получены данные, касающиеся и неуспешных групп. В частности, удалось установить, что в случае стабильной неудачи группы в ней значительно ухудшается качество межличностных отношений: уменьшается число связей по типу взаимной симпатии, увеличивается число негативных выборов, наблюдается сдвиг в сторону повышения числа конфликтов. В качестве косвенного результата было обнаружено, что сам интерес к проблемам межличностных отношений более интенсивно выражен в «неуспешных» группах. Это является показателем того, что недостаточная интегрированность группы совместной деятельностью снижает показатели ее эффективности: внимание членов группы концентрируется не столько на отношениях деятельности зависимости, сколько на отношениях межличностных. Констатация подобного сдвига может служить диагностическим средством для определения уровня группового развития (Агеев, 1983).

В более широком, методологическом плане эти данные важны для понимания того, что малая группа не может ни при каких обстоятельствах рассматриваться как изолированная система: для объяснения любого внутригруппового процесса необходимо выйти за рамки малой группы. Тезис о детерминированности всех процессов малой группы более широкой системой общественных отношений получает свое раскрытие и конкретизацию: ближайшей сферой таких отношений являются отношения между группами. Возникает своеобразный «межгрупповой контекст», который есть разновидность социального контекста. Перспектива исследований психологии межгрупповых отношений должна включить в себя два сечения: отношения между группами «по горизонтали», т.е. между группами, не связанными отношениями подчинения, а существующими как бы «рядом» (школьный класс со школьным классом, бригада с бригадой, если речь идет о малых группах, или нация с нацией, демографическая группа с демографической группой, если

речь идет о больших группах, и т.д.). Вариант этого сечения – взаимоотношения разных, но не соподчиненных групп: семья, школа, спортивная секция и т.д. Второе сечение – отношения между группами «по вертикали», т.е. в системе некоторой их иерархии: бригада, цех, завод, объединение и т.п.

Реализация такой перспективы будет важным фактором «достраивания» социальной психологии, поскольку расширит в значительной мере сферу ее практического применения, включит ее в более широкий круг социальных проблем. В условиях современного этапа развития нашего общества это – важная социальная функция науки, способствующая стабилизации общественных отношений.

РАЗДЕЛ 4

ПРОБЛЕМА ЛИЧНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Тема 17

Личность и группа

План

1. Личность как предмет исследования в социологии и психологии
2. Проблема определения структуры личности в психологии
3. Специфика социально-психологической проблематики личности.

Литература

1. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. Л., 1968.
2. Асмолов А.Г. Личность как предмет психологического анализа. М., 1988.
3. Кон И.С. Социология личности. М., 1967.
4. Ковалев А.Г. Психология личности. М., 1970.
5. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.
6. Личность и массовые коммуникации. Вып. 111. Тарту, 1969.
7. Парыгин Б.Я. Основы социально-психологической теории. М., 1971.
8. Платонов К.К. Личность как социально-психологический феномен // Социальная психология. М., 1975.
9. Платонов К.К. Социально-психологический аспект проблемы личности в истории советской психологии // Социальная психология личности. М., 1979.
10. Психология развивающейся личности. М., 1987.
11. Смелзер Н. Социология. М., 1994.
12. Шорохова Е.В. Социально-психологическое понимание личности // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.

1. Личность как предмет исследования в социологии и психологии

Весь ход предшествующих рассуждений приводит нас к необходимости рассмотреть теперь тот круг проблем, который непосредственно связан с проблемой личности. Однако прежде чем начать анализ этих проблем, необходимо уточнить тот «разрез», который является специфическим для социальной психологии. (Проблема личности в социальной психологии, 1979.) Уже в многочисленных и разнообразных определениях предмета социальной психологии заложена некоторая противоречивость суждений относительно того, какое место должна занять проблема личности в этой науке. При характеристике основных позиций в дискуссии о предмете социальной психологии уже говорилось о том, что одна из них понимала преимущественно под задачей социальной психологии исследование именно личности (Платонов, 1979. С. 272), хотя и добавлялось при этом, что личность должна рассматриваться в контексте группы. Но так или иначе акцент был сделан на личность, на ее социально обусловленные характеристики, на формирование в ней определенных качеств в результате социального воздействия и т.д. Вместе с тем другая позиция в дискуссии основывалась на том, что для социальной психологии личность — отнюдь не главный объект исследования, поскольку сам «замысел» существования этой особой отрасли психологического знания состоит в том, чтобы изучать «психологию группы». При такой аргументации предполагалось, хотя это и не всегда было выражено открыто, что собственно личность выступает как предмет исследования в общей психологии, а отличие социальной психологии от последней и состоит в другом фокусе интереса. В принятом нами определении социальной психологии проблема личности присутствует как законная проблема этой науки, однако в специфическом аспекте. Характеристика этого аспекта, аргументация в его пользу и должны быть сделаны.

Необходимость этого диктуется еще и другим соображением. Проблема личности является не только проблемой всей совокупности психологических наук, и поэтому, даже если мы определим «границы» между ними в подходе к личности, мы не решим вопрос о специфике анализа полностью. В настоящее время в современном обществе интерес к проблемам возможностей человеческой личности настолько велик, что практически все общественные науки обращаются к этому предмету исследования: проблема личности стоит в центре и философского, и социологического знания; ею занимается и этика, и педагогика, и генетика. Можно, конечно, пренебречь точным обозначением сферы и угла зрения в исследовании этого действительно общезначимого феномена и работать по принципу «все, что будет познано и описано, будет полезно». Но, хотя с практической точки зрения в таком рассуждении и есть резон, вряд ли такой подход способствует повышению эффективности исследований. К тому же для каждой научной дисциплины важна внутренняя логика, и она требует более точного самоопределения в изучении тех проблем, которые представляют интерес для многих наук.

Разведение направлений такого всеобщего интереса к проблеме личности кажется особенно важным еще и потому, что решить ее можно только совместными усилиями всех научных дисциплин, имеющих отношение к де-

лу. Совместность таких усилий предполагает комплексный подход к исследованию личности, а он возможен лишь при достаточно точном определении области поиска для каждой из вовлеченных дисциплин.

Таким образом, для социальной психологии важно как минимум установить отличие своего подхода к личности от подхода к ней в двух «родительских» дисциплинах: социологии и психологии. Эта задача не может иметь единого решения для любых систем как социологического, так и психологического знания. Вся трудность ее решения заключается в том, что в зависимости от понимания личности в какой-либо конкретной социологической или психологической концепции, только и можно понять специфику ее как предмета исследования в социальной психологии. Естественно, что при этом должны быть включены в анализ и те философские предпосылки, которые лежат в основе системы наук о человеке.

В структуре социологического знания довольно точно обозначен раздел «Социология личности», еще более прочную традицию имеет внутри общей психологии раздел «Психология личности». Строго говоря, именно относительно этих двух разделов надо найти место и разделу социально-психологической науки «Социальная психология личности». Как видно, предложенный вопрос в каком-то смысле повторяет вопрос об общих границах между социальной психологией и социологией, с одной стороны, и общей психологией – с другой. Теперь он может быть обсужден более конкретно.

Что касается отличий социально-психологического подхода к исследованию личности от социологического подхода, то эта проблема решается более или менее однозначно. Если система социологического знания имеет дело преимущественно с анализом объективных закономерностей общественного развития, то естественно, что главный фокус интереса здесь – макро-структура общества, и прежде всего такие единицы анализа, как социальные институты, законы их функционирования и развития, структура общественных отношений, а следовательно, и социальная структура каждого конкретного типа общества.

Все сказанное не означает, что в этом анализе нет места проблемам личности. Как уже отмечалось, безличный характер общественных отношений как отношений между социальными группами не отрицает их определенной «личностной» окраски, поскольку реализация законов общественного развития осуществляется только через деятельность людей. Следовательно, конкретные люди, личности являются носителями этих общественных отношений. Понять содержание и механизм действия законов общественного развития нельзя вне анализа действий личности. Однако для изучения общества на этом макроуровне принципиально важным является положение о том, что для понимания исторического процесса необходимо рассмотрение личности как представителя определенной социальной группы.

В.А. Ядов, отмечая специфику социологического интереса к личности, усматривает ее в том, что для социологии личность «важна не как индивидуальность, а как обезличенная личность, как социальный тип, как деиндивидуализированная, деперсонифицированная личность» (Личность и массовые

коммуникации. 1969. С. 13). Аналогичное решение предлагает и Е.В. Шорохова: «Для социологии личность выступает как продукт общественных отношений, как выразитель и конкретный носитель этих отношений, как субъект общественной жизни, как элемент общности» (Шорохова, 1975. С. 66). Эти слова не следует понимать так, что конкретные личности совсем выпадают из анализа. Знание об этих конкретных личностях есть знание о том, как в них воплощаются значимые для группы характеристики и как они в свою очередь представляют личность в различных массовых действиях. Главная проблема социологического анализа личности – это проблема социальной типологии личности.

Практически в социологический анализ сплошь и рядом вкрапливаются и другие проблемы, в частности те, которые являются специальными проблемами социальной психологии. К ним относятся, например, проблема социализации и некоторые другие. Но отчасти такое вкрапление объясняется тем простым фактом, что социальная психология в силу особенностей своего становления в нашей стране до определенного периода времени не занималась этими проблемами, отчасти же тем, что практически в каждом вопросе, касающемся личности, можно усмотреть и некоторый социологический аспект. Основная же направленность социологического подхода достаточно определена (Смелзер, 1994).

Гораздо сложнее обстоит дело с разделением проблематики личности в общей и социальной психологии. Косвенным доказательством этого является многообразие точек зрения, существующих по этому поводу в литературе и зависящих от того, что и в самой общей психологии нет единства в подходе к пониманию личности. Правда, тот факт, что личность описывается по-разному в системе общепсихологической науки различными авторами, не касается вопроса о ее социальной детерминации. В этом вопросе согласны все, исследующие проблему личности в отечественной общей психологии.

2. Проблема определения структуры личности в психологии

Различия в трактовке личности касаются других сторон проблемы, пожалуй, больше всего – представления о структуре личности. Предложено несколько объяснений тех способов, которыми можно описать личность, и каждый из них соответствует определенному представлению о структуре личности. Меньше всего согласия существует по вопросу о том, «включаются» или нет в личность индивидуальные психологические особенности. Ответ на этот вопрос различен у разных авторов. Как справедливо отмечает И.С. Кон, многозначность понятия личности приводит к тому, что одни понимают под личностью конкретного субъекта деятельности в единстве его индивидуальных свойств и его социальных ролей, а другие понимают личность «как социальное свойство индивида, как совокупность интегрированных в нем социально значимых черт, образовавшихся в прямом и косвенном взаимодействии данного лица с другими людьми и делающих его, в свою очередь, субъектом труда, познания и общения» (Кон, 1969. С. 7). Хотя второй подход

чаще всего рассматривается как социологический, он присутствует также внутри общей психологии в качестве одного из полюсов. Спор здесь идет именно по вопросу о том, должна ли личность в психологии быть рассмотрена преимущественно в этом втором значении или в системе данной науки главное – соединение в личности (а не просто в «человеке») социально значимых черт и индивидуальных свойств.

В одной из обобщающих работ по психологии личности, представляющих первый подход, было предложено различать в личности три образования: психические процессы, психические состояния и психические свойства (Ковалев, 1970); в рамках интегративного подхода к личности набор характеристик, принимаемых в расчет, значительно расширяется (Ананьев, 1968). **Специально вопрос о структуре личности освещался К.К. Платоновым, выделившим в структуре личности ее различные подструктуры, перечень которых варьировал и в последней редакции состоял из четырех подструктур или уровней:** 1) биологически обусловленная подструктура (куда входят темперамент, половые, возрастные, иногда патологические свойства психики); 2) психологическая подструктура, включающая индивидуальные свойства отдельных психических процессов, ставших свойствами личности (памяти, эмоций, ощущений, мышления, восприятия, чувств и воли); 3) подструктура социального опыта (куда входят приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки); 4) подструктура направленности личности (внутри которой имеется в свою очередь особый иерархически взаимосвязанный ряд подструктур: влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, индивидуальная картина мира и высшая форма направленности – убеждения) (Платонов, 1975. С. 39⁰).

По мнению К.К. Платонова, подструктуры эти различаются по «удельному весу» социального и биологического содержаний; именно по выбору таких подструктур как предмета анализа общая психология отличается от социальной. Если общая психология концентрирует свое внимание на трех первых подструктурах, то социальная психология, согласно этой схеме, анализирует преимущественно четвертую подструктуру, поскольку социальная детерминация личности представлена именно на уровне этой подструктуры. На долю общей психологии остается лишь анализ таких характеристик, как пол, возраст, темперамент (что сведено в биологическую подструктуру) и свойств отдельных психических процессов – памяти, эмоций, мышления (что сведено в подструктуру индивидуальных психологических особенностей). В определенном смысле сюда же относится социальный опыт. Собственно психология личности в общей психологии в такой схеме просто не представлена.

Принципиально иной подход к вопросу был предложен А.Н. Леонтьевым. Прежде чем перейти к характеристике структуры личности, он формулирует некоторые общие предпосылки рассмотрения личности в психологии. Суть их сводится к тому, что личность рассматривается в неразрывной связи с деятельностью. Принцип деятельности здесь последовательно проводится для того, чтобы задать всю теоретическую схему исследования личности. Главная идея заключается в том, что «личность человека ни в каком смысле

не является предсуществующей по отношению к его деятельности, как и его сознание, она ею порождается» (Леонтьев, 1975. С. 173). Поэтому ключом к научному пониманию личности может быть только исследование процесса порождения и трансформаций личности человека в его деятельности. Личность выступает в таком контексте, с одной стороны, как условие деятельности, а с другой – как ее продукт. Такое понимание этого соотношения дает основание и для структурирования личности: если в основе личности лежат отношения соподчиненности видов человеческой деятельности, то основанием для выявления структуры личности должна быть иерархия этих деятельностей. Но поскольку признаком деятельности является наличие мотива, то за иерархией деятельностей личности лежит иерархия ее мотивов, а также иерархия соответствующих им потребностей (Асмолов, 1988). Два ряда детерминант – биологические и социальные – здесь не выступают как два равноправных фактора. Напротив, проводится мысль, что личность с самого начала задана в системе социальных связей, что нет вначале лишь биологически детерминированной личности, на которую впоследствии лишь «наложились» социальные связи.

Хотя формально в этой схеме не присутствует перечень элементов структуры личности, по существу такая структура предполагается как структура характеристик, производных от характеристик деятельности. Идея социальной детерминации проведена здесь наиболее последовательно: личность не может быть интерпретирована как интегрирование лишь биосоматических и психофизиологических параметров. Можно, конечно, утверждать, что здесь представлен не общепсихологический, а именно социально-психологический подход к личности, как это, кстати, иногда и делается оппонентами. Однако, если обратиться к самой сути всей концепции, к пониманию предмета психологии А.Н. Леонтьевым, то становится ясно, что здесь изложен подход общей психологии к проблеме личности, принципиально отличающийся от традиционных, а вопрос о том, как должна подойти к этой проблеме социальная психология, еще предстоит решить особо.

Трудности выделения специфического социально-психологического угла зрения при этом только начинаются. Было бы легко вычленить круг его проблем, если бы на его долю осталась вся область социальной детерминации личности. Но такой подход был бы уместен (и он, действительно, имеет место) в тех системах психологии, где допускается первоначальное рассмотрение личности вне ее социальных связей. Социальная психология в такой системе начинается там, где начинают анализироваться эти социальные связи. При последовательном же проведении идей, сформулированных Л.С. Выготским, С.Л. Рубинштейном, А.Н. Леонтьевым, такой подход просто неправомерен. Все разделы психологической науки рассматривают личность как изначально данную в системе социальных связей и отношений, детерминированную ими и притом выступающую в качестве активного субъекта деятельности. Собственно социально-психологические проблемы личности начинают решаться на этой основе.

3 Специфика социально-психологической проблематики изучения личности.

Итак, какой же круг возможностей раскрывается перед социальной психологией в этой сфере? Ответ на этот вопрос широко обсуждается в литературе. В работах Б.Д. Парыгина модель личности, которая должна занять место в системе социальной психологии, предполагает соединение двух подходов: социологического и общепсихологического. Хотя сама эта идея не вызывает возражений, описание каждого из синтезируемых подходов представляется спорным. Так, социологический подход характеризуется тем, что в нем личность рассматривается преимущественно как объект социальных отношений, а общепсихологический – тем, что здесь акцент сделан лишь «на всеобщих механизмах психической деятельности индивида». Задача же социальной психологии – «раскрыть всю структурную сложность личности, которая является одновременно как объектом, так и субъектом общественных отношений...» (Парыгин, 1971. С. 109). Вряд ли и социолог, и психолог согласятся с таким членением задач: в большинстве концепций как социологии, так и общей психологии принимают тезис о том, что человек – одновременно и объект, и субъект исторического процесса, и эта идея не может быть воплощена только в социально-психологическом подходе к личности. По отношению же к социологии и психологии, принимающим идею социальной детерминации личности, это утверждение абсолютно не приложимо.

В частности, вызывает возражение анализ той модели личности, которая предписана общей психологии, когда отмечается, что общепсихологический подход «ограничивается обычно интеграцией лишь биосоматических и психофизиологических параметров структуры личности». Социально-психологический подход «характеризуется наложением друг на друга биосоматической и социальной программы» (Парыгин, 1971. С. 115). Как уже отмечалось, традиция культурно-исторической обусловленности человеческой психики, заложенная Л.С. Выготским, направлена прямо против этого утверждения: не только личность, но и отдельные психические процессы рассматриваются как детерминированные общественными факторами. Тем более нельзя утверждать, что при моделировании личности здесь принимаются в расчет только биосоматические и психофизиологические параметры. Личность, как она представлена в этой системе взглядов, не может быть понята вне ее социальных характеристик. Поэтому общепсихологическая постановка проблемы личности никак не может отличаться от социально-психологического подхода по предложенному основанию.

Можно подойти к определению специфики социально-психологического подхода описательно, т.е. на основании практики исследований просто перечислить подлежащие решению задачи, и этот путь будет вполне оправдан.

Так, в частности отмечают, что в основе социально-психологического понимания личности лежит «характеристика социального типа личности как специфического образования, продукта социальных обстоятельств, ее струк-

туры, совокупности ролевых функций личности, их влияния на общественную жизнь...» (Шорохова, 1975. С. 66). Отличие от социологического подхода не схватывается здесь достаточно четко, и, очевидно, поэтому характеристика социально-психологического подхода дополняется перечнем задач исследования личности: социальная детерминация психического склада личности; социальная мотивация поведения и деятельности личности в различных общественно-исторических и социально-психологических условиях; классовые, национальные, профессиональные особенности личности; закономерности формирования и проявления общественной активности, пути и средства повышения этой активности; проблемы внутренней противоречивости личности и пути ее преодоления; самовоспитание личности и пр. Каждая из этих задач сама по себе представляется очень важной, но уловить определенный принцип в предложенном перечне не удастся, так же как не удастся ответить на вопрос: в чем же специфика исследования личности в социальной психологии?

Не решает вопроса и апелляция к тому, что в социальной психологии личность должна быть исследована в общении с другими личностями, хотя такой аргумент также иногда выдвигается. Он должен быть отвергнут потому, что в принципе и в общей психологии имеет место большой пласт исследования личности в общении. В современной общей психологии довольно настойчиво проводится мысль о том, что общение имеет право на существование как проблема именно в рамках общей психологии.

По-видимому, при определении специфики социально-психологического подхода к исследованию личности следует опереться на предложенное в самом начале определение предмета социальной психологии, а также на понимание личности, предложенное А.Н. Леонтьевым. Тогда можно сформулировать ответ на поставленный вопрос. Социальная психология не исследует специально вопрос о социальной обусловленности личности не потому, что этот вопрос не является для нее важным, а потому, что он решается всей психологической наукой, и в первую очередь общей психологией. Социальная психология, пользуясь определением личности, которое дает общая психология, выясняет, каким образом, т.е. прежде всего в каких конкретных группах, личность, с одной стороны, усваивает социальные влияния (через какую из систем ее деятельности) а, с другой стороны, каким образом, в каких конкретных группах она реализует свою социальную сущность (через какие конкретные виды совместной деятельности).

Отличие такого подхода от социологического заключается не в том, что для социальной психологии не важно, каким образом в личности представлены социально-типические черты, а в том, что она выявляет, каким образом сформировались эти социально-типические черты, почему в одних условиях формирования личности они проявлялись в полной мере, а в других возникли какие-то иные социально-типические черты вопреки принадлежности личности к определенной социальной группе. Для этого в большей мере, чем в социологическом анализе, здесь делается акцент на микросреду формирования личности, хотя это не означает отказа от исследования и макросреды ее формирования. В большей мере, чем в социологическом подходе, здесь принима-

ются в расчет такие регуляторы поведения и деятельности личности, как вся система межличностных отношений, внутри которой наряду с их деятельностной опосредованностью изучается и их эмоциональная регуляция.

От общепсихологического подхода названный подход отличается не тем, что здесь изучается весь комплекс вопросов социальной детерминации личности, а в общей психологии – нет. Отличие заключается в том, что социальная психология рассматривает поведение и деятельность «социально детерминированной личности» в конкретных реальных социальных группах, индивидуальный вклад каждой личности в деятельность группы, причины, от которых зависит величина этого вклада в общую деятельность. Точнее, изучаются два ряда таких причин: коренящихся в характере и уровне развития тех групп, в которых личность действует, и коренящихся в самой личности, например, в условиях ее социализации.

Можно сказать, что для социальной психологии главным ориентиром в исследовании личности является взаимоотношение личности с группой (не просто личность в группе, а именно результат, который получается от взаимоотношения личности с конкретной группой). На основании таких отличий социально-психологического подхода от социологического и общепсихологического можно вычленил проблематику личности в социальной психологии.

Самое главное – это выявление тех закономерностей, которым подчиняются поведение и деятельность личности, включенной в определенную социальную группу. Но такая проблематика немыслима как отдельный, «самостоятельный» блок исследований, предпринятых вне исследований группы. Поэтому для реализации этой задачи надо по существу возвратиться ко всем тем проблемам, которые решались для группы, т.е. «повторить» проблемы, рассмотренные выше, но взглянуть на них с другой стороны – не со стороны группы, а со стороны личности. Тогда это будет, например, проблема лидерства, но с тем оттенком, который связан с личностными характеристиками лидерства как группового явления; или проблема мотивации личности при участии в коллективной деятельности (где закономерности этой мотивации будут изучаться в связи с типом совместной деятельности, уровнем развития группы), или проблема аттракции, рассмотренная теперь с точки зрения характеристики некоторых черт эмоциональной сферы личности, проявляющихся особым образом при восприятии другого человека. Короче говоря, специфически социально-психологическое рассмотрение проблем личности – другая сторона рассмотрения проблем группы.

Но вместе с тем остается еще ряд специальных проблем, которые в меньшей степени затронуты при анализе групп и которые тоже входят в понятие «социальная психология личности». Если главный фокус анализа личности в социальной психологии – ее взаимодействие с группой, то очевидно, что прежде всего необходимо выявление того, через посредство каких групп осуществляется влияние общества на личность. Для этого важно изучение конкретного жизненного пути личности, тех ячеек микро- и макросреды, через которые проходит путь ее развития (Психология развивающейся личности, 1987). Говоря традиционным языком социальной психологии, это

проблема социализации. Несмотря на возможность выделения в этой проблеме социологических и общепсихологических аспектов, это – специфическая проблема именно социальной психологии личности.

С другой стороны, если изучена вся система воздействий на личность на протяжении ее формирования, то теперь важно проанализировать, каков же результат, получившийся не в ходе пассивного усвоения этих воздействий, но в ходе активного освоения личностью всей системы социальных связей. Как личность действует в условиях активного общения с другими в тех реальных ситуациях и группах, где протекает ее жизнедеятельность, – это другая социально-психологическая проблема, связанная с изучением личности. Опять-таки на традиционном языке социальной психологии эта проблема может быть обозначена как проблема социальной установки. Это направление анализа также достаточно логично укладывается в общую схему представлений социальной психологии о взаимоотношениях личности и группы. Хотя и в этой проблеме часто усматривают и социологические, и общепсихологические грани, она как проблема входит в компетенцию социальной психологии.

Не следует думать, что выявление такой проблематики осуществлено только на основании схематических рассуждений. Вместе с попыткой обосновать общую логику подхода здесь присутствует и апелляция к практике экспериментальных исследований: и в той, и в другой из перечисленных областей осуществлено, пожалуй, наибольшее количество исследований, выполненных социальными психологами. Все это не означает, что при дальнейшем развитии социальной психологии, при расширении сферы ее теоретического поиска и экспериментальной практики не обнаружатся и новые стороны в проблеме личности. Поэтому уже сегодня нужно признать в качестве «законных» среди проблем изучения личности не только проблемы социализации и социальной установки, но и, например, анализ так называемых социально-психологических качеств личности.

Тема 18

Социализация

План

- 1.1 Понятие социализации личности
- 1.2 Содержание процесса социализации
- 1.3 Стадии процесса социализации
- 1.4 Институты социализации

Литература

1. Андрееenkova Н.В. Проблемы социализации личности // Социальные исследования. Вып. 3. М., 1970;
2. Берне Э. Я. Концепция и воспитание. Пер. с англ. М., 1968.
3. Бронфенбреннер У. Два мира детства. Дети США и СССР. Пер. с англ. М., 1976.

4. Гилинский Я.И. Стадии социализации индивида // Человек и общество. Вып. 9. Л., 1971.
5. Коломинский Я.Л. Психология межличностных отношений в коллективе школьников. Минск, 1972.
6. Кон. И.С. Социология личности. М., 1967.
7. Кон. И.С. Открытие Я. М., 1978.
8. Кон. И.С. Психология юношеского возраста. М., 1979.
9. Кон. И.С. Ребенок и общество. М., 1988.
10. Кон. И.С. Психология ранней юности. М., 1989.
11. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.
12. Мудрик А.В. Введение в социальную педагогику. Пенза, 1994.
13. Столин В.В. Самосознание личности. М., 1984.

1. Понятие социализации личности.

Термин «социализация», несмотря на его широкую распространенность, не имеет однозначного толкования среди различных представителей психологической науки (Кон, 1988. С. 133). В системе отечественной психологии употребляются еще два термина, которые порой предлагают рассматривать как синонимы слова «социализация»: «развитие личности» и «воспитание». Более того, иногда к понятию социализации вообще высказывается довольно критическое отношение, связанное уже не только со словоупотреблением, но и с существом дела. Не давая пока точной дефиниции понятия социализации, скажем, что интуитивно угадываемое содержание этого понятия состоит в том, что это процесс «вхождения индивида в социальную среду», «усвоения им социальных влияний», «приобщения его к системе социальных связей» и т.д. Процесс социализации представляет собой совокупность всех социальных процессов, благодаря которым индивид усваивает определенную систему норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве члена общества (Бронфенбреннер, 1976).

Одно из возражений и строится обычно на основе такого понимания и заключается в следующем. Если личности нет вне системы социальных связей, если она изначально социально детерминирована, то какой смысл говорить о вхождении ее в систему социальных связей. Не будет ли при этом повторяться одна из старых ошибок в психологии, когда утверждалось, что новорожденное человеческое существо не есть еще человеческое существо и ему предстоит пройти путь «гоминизации»? Не совпадает ли понятие социализации с процессом гоминизации? Как известно, Л.С. Выготский решительно протестовал против изображения ребенка как существа, которому еще необходимо гоминизироваться. Он настаивал на том, что ребенок, родившись, уже задан как элемент определенной культуры, определенных социальных связей. Если социализацию отождествлять с гоминизацией, то есть все основания крайне негативно относиться к «социализации».

Сомнение вызывает и возможность точного разведения понятия социализации с другими, широко используемыми в отечественной психологиче-

ской и педагогической литературе понятиями («развитие личности» и «воспитание»). Это возражение весьма существенно и заслуживает того, чтобы быть обсужденным специально. Идея развития личности – одна из ключевых идей отечественной психологии. Более того, признание личности субъектом социальной деятельности придает особое значение идее развития личности: ребенок, развиваясь, становится таким субъектом, т.е. процесс его развития немислим вне его социального развития, а значит, и вне усвоения им системы социальных связей, отношений, вне включения в них. По объему понятия «развитие личности» и «социализация» в этом случае как бы совпадают, а акцент на активность личности кажется значительно более четко представленным именно в идее развития, а не социализации: здесь он как-то притушен, коль скоро в центре внимания – социальная среда и подчеркивается направление ее воздействия на личность.

Вместе с тем, если понимать процесс развития личности в ее активном взаимодействии с социальной средой, то каждый из элементов этого взаимодействия имеет право на рассмотрение без опасения, что преимущественное внимание к одной из сторон взаимодействия обязательно должно обернуться ее абсолютизацией, недооценкой другого компонента. Подлинно научное рассмотрение вопроса о социализации ни в коей мере не снимает проблемы развития личности, а, напротив, предполагает, что личность понимается как становящийся активный социальный субъект.

Несколько сложнее вопрос о соотношении понятий «социализация» и «воспитание». Как известно, термин «воспитание» употребляется в нашей литературе в двух значениях – в узком и широком смысле слова. В узком смысле слова термин «воспитание» означает процесс целенаправленного воздействия на человека со стороны субъекта воспитательного процесса с целью передачи, привития ему определенной системы представлений, понятий, норм и т.д. Ударение здесь ставится на целенаправленность, планомерность процесса воздействия. В качестве субъекта воздействия понимается специальный институт, человек, поставленный для осуществления названной цели. В широком смысле слова под «воспитанием» понимается воздействие на человека всей системы общественных связей с целью усвоения им социального опыта и т.д. Субъектом воспитательного процесса в этом случае может выступать и все общество, и, как часто говорится в обыденной речи, «вся жизнь». Если употреблять термин «воспитание» в узком смысле слова, то социализация отличается по своему значению от процесса, описываемого термином «воспитание». Если же это понятие употреблять в широком смысле слова, то различие ликвидируется.

Сделав это уточнение, можно так определить сущность социализации: социализация – это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны (часто недостаточно подчеркиваемой в исследованиях), процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду. Именно на эти две стороны про-

цесса социализации обращают внимание многие авторы, принимающие идею социализации в русло социальной психологии, разрабатывающие эту проблему как полноправную проблему социально-психологического знания. Вопрос ставится именно так, что человек не просто усваивает социальный опыт, но и преобразовывает его в собственные ценности, установки, ориентации. Этот момент преобразования социального опыта фиксирует не просто пассивное его принятие, но предполагает активность индивида в применении такого преобразованного опыта, т.е. в известной отдаче, когда результатом ее является не просто прибавка к уже существующему социальному опыту, но его воспроизводство, т.е. продвижение его на новую ступень. Понимание взаимодействия человека с обществом при этом включает в себя понимание в качестве субъекта развития не только человека, но и общества, объясняет существующую преемственность в таком развитии. При такой интерпретации понятия социализации достигается понимание человека одновременно как объекта, так и субъекта общественных отношений.

Первая сторона процесса социализации – усвоение социального опыта – это характеристика того, как среда воздействует на человека; вторая его сторона характеризует момент воздействия человека на среду с помощью деятельности. Активность позиции личности предполагается здесь потому, что всякое воздействие на систему социальных связей и отношений требует принятия определенного решения и, следовательно, включает в себя процессы преобразования, мобилизации субъекта, построения определенной стратегии деятельности. Таким образом, процесс социализации в этом его понимании ни в коей мере не противостоит процессу развития личности, но просто позволяет обозначить различные точки зрения на проблему. Если для возрастной психологии наиболее интересен взгляд на эту проблему «со стороны личности», то для социальной психологии – «со стороны взаимодействия личности и среды».

2. Содержание процесса социализации.

Если исходить из тезиса, принимаемого в общей психологии, что личностью не рождаются, личностью становятся, то ясно, что социализация по своему содержанию есть процесс становления личности, который начинается с первых минут жизни человека. Выделяются три сферы, в которых осуществляется прежде всего это становление личности: деятельность, общение, самосознание. Каждая из этих сфер должна быть рассмотрена особо. Общей характеристикой всех этих трех сфер является процесс расширения, умножения социальных связей индивида с внешним миром.

Что касается деятельности, то на протяжении всего процесса социализации индивид имеет дело с расширением «каталога» деятельностей (Леонтьев, 1975. С. 188), т.е. освоением все новых и новых видов деятельности. При этом происходят еще три чрезвычайно важных процесса. Во-первых, это ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности и между ее различными видами. Она осуществляется через посредство личностных

смыслов, т.е. означает выявление для каждой личности особо значимых аспектов деятельности, причем не просто уяснение их, но и их освоение. Можно было бы назвать продукт такой ориентации личностным выбором деятельности. Как следствие этого возникает и второй процесс – центрирование вокруг главного, выбранного, сосредоточение внимания на нем и соподчинения ему всех остальных деятельностей. Наконец, третий процесс – это освоение личностью в ходе реализации деятельности новых ролей и осмысление их значимости. Если кратко выразить сущность этих преобразований в системе деятельности развивающегося индивида, то можно сказать, что перед нами процесс расширения возможностей индивида именно как субъекта деятельности. Эта общая теоретическая канва позволяет подойти к экспериментальному исследованию проблемы. Экспериментальные исследования носят, как правило, пограничный характер между социальной и возрастной психологией, в них для разных возрастных групп изучается вопрос о том, каков механизм ориентации личности в системе деятельностей, чем мотивирован выбор, который служит основанием для центрирования деятельности. Особенно важным в таких исследованиях является рассмотрение процессов целеобразования. К сожалению, эта проблематика, традиционно закреплённая за общей психологией, не находит пока особой разработки в ее социально-психологических аспектах, хотя ориентировка личности не только в системе данных ей непосредственно связей, но и в системе личностных смыслов, по-видимому, не может быть описана вне контекста тех социальных «единиц», в которых организована человеческая деятельность, т.е. социальных групп. Об этом здесь говорится пока лишь в порядке постановки проблемы, включения ее в общую логику социально-психологического подхода к социализации.

Вторая сфера – общение – рассматривается в контексте социализации также со стороны его расширения и углубления, что само собой разумеется, коль скоро общение неразрывно связано с деятельностью. Расширение общения можно понимать как умножение контактов человека с другими людьми, специфику этих контактов на каждом возрастном рубеже. Что же касается углубления общения, это прежде всего переход от монологического общения к диалогическому, децентрация, т.е. умение ориентироваться на партнера, более точное его восприятие. Задача экспериментальных исследований заключается в том, чтобы показать, во-первых, как и при каких обстоятельствах осуществляется умножение связей общения и, во-вторых, что получает личность от этого процесса. Исследования этого плана носят черты междисциплинарных исследований, поскольку в равной мере значимы как для возрастной, так и для социальной психологии. Особенно детально с этой точки зрения исследованы некоторые этапы онтогенеза: дошкольный и подростковый возраст. Что касается некоторых других этапов жизни человека, то незначительное количество исследований в этой области объясняется дискуссионным характером другой проблемы социализации – проблемы ее стадий.

Наконец, третья сфера социализации – развитие самосознания личности. В самом общем виде можно сказать, что процесс социализации означает становление в человеке образа его «Я» (Кон, 1978. С. 9). В многочисленных

экспериментальных исследованиях, в том числе лонгитюдных, установлено, что образ Я не возникает у человека сразу, а складывается на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний. С точки зрения социальной психологии здесь особенно интересно выяснить, каким образом включение человека в различные социальные группы задает этот процесс. Играет ли роль тот факт, что количество групп может варьировать весьма сильно, а значит, варьирует и количество связей общения? Или такая переменная, как количество групп, вообще не имеет значения, а главным фактором выступает качество групп (с точки зрения содержания их деятельности, уровня их развития)? Как сказывается на поведении человека и на его деятельности (в том числе в группах) уровень развития его самосознания – вот вопросы, которые должны получить ответ при исследовании процесса социализации.

К сожалению, именно в этой сфере анализа особенно много противоречивых позиций. Это связано с наличием тех многочисленных и разнообразных пониманий личности, о которых уже говорилось. Прежде всего само определение «Я-образа» зависит от той концепции личности, которая принимается автором. Весь вопрос, по выражению А.Н. Леонтьева, упирается в то, что будет названо в качестве составляющих «Я-образ».

Есть несколько различных подходов к структуре «Я». Наиболее распространенная схема включает в «Я» три компонента: познавательный (знание себя), эмоциональный (оценка себя), поведенческий (отношение к себе). Существуют и другие подходы к тому, какова структура самосознания человека (Столин, 1984). Самый главный факт, который подчеркивается при изучении самосознания, состоит в том, что оно не может быть представлено как простой перечень характеристик, но как понимание личностью себя в качестве некоторой целостности, в определении собственной идентичности. Лишь внутри этой целостности можно говорить о наличии каких-то ее структурных элементов. Другое свойство самосознания заключается в том, что его развитие в ходе социализации – это процесс контролируемый, определяемый постоянным приобретением социального опыта в условиях расширения диапазона деятельности и общения. Хотя самосознание относится к самым глубоким, интимным характеристикам человеческой личности, его развитие немыслимо вне деятельности: лишь в ней постоянно осуществляется определенная «коррекция» представления о себе в сравнении с представлением, складывающимся в глазах других. «Самосознание, не основанное на реальной деятельности, исключаящее ее как «внешнюю», неизбежно заходит в тупик, становится «пустым» понятием» (Кон, 1967. С. 78).

Именно поэтому процесс социализации может быть понят только как единство изменений всех трех обозначенных сфер. Они, взятые в целом, создают для индивида «расширяющуюся действительность», в которой он действует, познает и общается, тем самым осваивая не только ближайшую микросреду, но и всю систему социальных отношений. Вместе с этим освоением индивид вносит в нее свой опыт, свой творческий подход; поэтому нет другой формы освоения действительности, кроме ее активного преобразования.

Это общее принципиальное положение означает необходимость выявления того конкретного «сплава», который возникает на каждом этапе социализации между двумя сторонами этого процесса: усвоением социального опыта и воспроизведением его. Решить эту задачу можно, только определив стадии процесса социализации, а также институты, в рамках которых осуществляется этот процесс.

3. *Стадии процесса социализации.*

Вопрос о стадиях процесса социализации имеет свою историю в системе психологического знания (Кон, 1979). Поскольку наиболее подробно вопросы социализации рассматривались в системе фрейдизма, традиция в определении стадий социализации складывалась именно в этой схеме. Как известно, с точки зрения психоанализа, особое значение для развития личности имеет период раннего детства. Это привело и к достаточно жесткому установлению стадий социализации: в системе психоанализа социализация рассматривается как процесс, совпадающий хронологически с периодом раннего детства. С другой стороны, уже довольно давно в неортодоксальных психоаналитических работах временные рамки процесса социализации несколько расширяются: появились выполненные в том же теоретическом ключе экспериментальные работы, исследующие социализацию в период отрочества и даже юности. Другие, не ориентированные на фрейдизм, школы социальной психологии делают сегодня особый акцент на изучении социализации именно в период юности. Таким образом, «распространение» социализации на периоды детства, отрочества и юности можно считать общепринятым.

Однако относительно других стадий идет оживленная дискуссия. Она касается принципиального вопроса о том, происходит ли в зрелом возрасте то самое усвоение социального опыта, которое составляет значительную часть содержания социализации. В последние годы на этот вопрос все чаще дается утвердительный ответ. Поэтому естественно, что в качестве стадий социализации называются не только периоды детства и юности. Так, в отечественной социальной психологии сделан акцент на то, что социализация предполагает усвоение социального опыта прежде всего в ходе трудовой деятельности. Поэтому основанием для классификации стадий служит отношение к трудовой деятельности. **Если принять этот принцип, то можно выделить три основные стадии: дотрудовую, трудовую и послетрудовую (Андрееenkova, 1970; Гишинский, 1971).**

Дотрудовая стадия социализации охватывает весь период жизни человека до начала трудовой деятельности. В свою очередь эта стадия разделяется на два более или менее самостоятельных периода:

а) ранняя социализация, охватывающая время от рождения ребенка до поступления его в школу, т.е. тот период, который в возрастной психологии именуется периодом раннего детства; б) стадия обучения, включающая весь период юности в широком понимании этого термина. К этому этапу относится, безусловно, все время обучения в школе. Относительно периода обучения

в вузе или техникуме существуют различные точки зрения. Если в качестве критерия для выделения стадий принято отношение к трудовой деятельности, то вуз, техникум и прочие формы образования не могут быть отнесены к следующей стадии. С другой стороны, специфика обучения в учебных заведениях подобного рода довольно значительна по сравнению со средней школой, в частности в свете все более последовательного проведения принципа соединения обучения с трудом, и поэтому эти периоды в жизни человека трудно рассмотреть по той же самой схеме, что и время обучения в школе. Так или иначе, но в литературе вопрос получает двойное освещение, хотя при любом решении сама проблема является весьма важной как в теоретическом, так и в практическом плане: студенчество – одна из важных социальных групп общества, и проблемы социализации этой группы крайне актуальны.

Трудовая стадия социализации охватывает период зрелости человека, хотя демографические границы «зрелого» возраста условны; фиксация такой стадии не представляет затруднений – это весь период трудовой деятельности человека. Вопреки мысли о том, что социализация заканчивается вместе с завершением образования, большинство исследователей выдвигают идею продолжения социализации в период трудовой деятельности. Более того, акцент на том, что личность не только усваивает социальный опыт, но и воспроизводит его, придает особое значение этой стадии. Признание трудовой стадии социализации логически следует из признания ведущего значения трудовой деятельности для развития личности. Трудно согласиться с тем, что труд как условие развертывания сущностных сил человека прекращает процесс усвоения социального опыта; еще труднее принять тезис о том, что на стадии трудовой деятельности прекращается воспроизводство социального опыта. Конечно, юность – важнейшая пора в становлении личности, но труд в зрелом возрасте не может быть сброшен со счетов при выявлении факторов этого процесса.

Практическую же сторону обсуждаемого вопроса трудно переоценить: включение трудовой стадии в орбиту проблем социализации приобретает особое значение в современных условиях в связи с идеей непрерывного образования, в том числе образования взрослых. При таком решении вопроса возникают новые возможности для построения междисциплинарных исследований, например, в сотрудничестве с педагогикой, с тем ее разделом, который занимается проблемами трудового воспитания. В последние годы актуализуются исследования по акмеологии, науки о зрелом возрасте.

Послетрудовая стадия социализации представляет собой еще более сложный вопрос. Определенным оправданием, конечно, может служить то обстоятельство, что проблема эта еще более нова, чем проблема социализации на трудовой стадии. Постановка ее вызвана объективными требованиями общества к социальной психологии, которые порождены самим ходом общественного развития. Проблемы пожилого возраста становятся актуальными для ряда наук в современных обществах. Увеличение продолжительности жизни – с одной стороны, определенная социальная политика государств – с другой (имеется в виду система пенсионного обеспечения) приводят к тому,

что в структуре народонаселения пожилой возраст начинает занимать значительное место. Прежде всего, увеличивается его удельный вес. В значительной степени сохраняется трудовой потенциал тех лиц, которые составляют такую социальную группу, как пенсионеры. Не случайно сейчас переживают период бурного развития такие дисциплины, как геронтология и гериатрия.

В социальной психологии эта проблема присутствует как проблема послетрудовой стадии социализации. Основные позиции в дискуссии полярно противоположны: одна из них полагает, что само понятие социализации просто бессмысленно в применении к тому периоду жизни человека, когда все его социальные функции свертываются. С этой точки зрения указанный период вообще нельзя описывать в терминах «усвоения социального опыта» или даже в терминах его воспроизводства. Крайним выражением этой точки зрения является идея «десоциализации», наступающей вслед за завершением процесса социализации. Другая позиция, напротив, активно настаивает на совершенно новом подходе к пониманию психологической сущности пожилого возраста. В пользу этой позиции говорят уже достаточно многочисленные экспериментальные исследования сохраняющейся социальной активности лиц пожилого возраста, в частности пожилой возраст рассматривается как возраст, вносящий существенный вклад в воспроизводство социального опыта. Ставится вопрос лишь об изменении типа активности личности в этот период.

Косвенным признанием того, что социализация продолжается в пожилом возрасте, является концепция Э. Эриксона о наличии восьми возрастов человека (младенчество, раннее детство, игровой возраст, школьный возраст, подростковый возраст и юность, молодость, средний возраст, зрелость). Лишь последний из возрастов – «зрелость» (период после 65 лет) может быть, по мнению Эриксона, обозначен девизом «мудрость», что соответствует окончательному становлению идентичности (Берне, 1976. С. 53; 71–77). Если принять эту позицию, то следует признать, что послетрудовая стадия социализации действительно существует.

Хотя вопрос не получил однозначного решения, в практике отыскиваются различные формы использования активности лиц пожилого возраста. Это также говорит в пользу того, что проблема имеет, по крайней мере, право на обсуждение. Выдвинутая в последние годы в педагогике идея непрерывного образования, включающая в себя образование взрослых, косвенным образом стыкуется в дискуссию о том, целесообразно или нет включение послетрудовой стадии в периодизацию процесса социализации.

Выделение стадий социализации с точки зрения отношения к трудовой деятельности имеет большое значение. Для становления личности небезразлично, через какие социальные группы она входит в социальную среду, как с точки зрения содержания их деятельности, так и с точки зрения уровня их развития. При этом встает ряд вопросов. Имеет ли существенное значение для типа социализации, для ее результата тот факт, что личность преимущественно была включена в группы высокого уровня развития или нет? Имеет ли значение для личности тип конфликтов, с которыми она сталкивалась? Какое воздействие на личность может оказать ее функционирование в незре-

лых группах, с высоким уровнем сугубо межличностных конфликтов? Какие формы ее социальной активности стимулируются длительным пребыванием в группах с сильно выраженным деятельностным опосредованием межличностных отношений, с богатым опытом построения кооперативного типа взаимодействия в условиях совместной деятельности и, наоборот, с низкими показателями по этим параметрам? Пока этот комплекс проблем не имеет достаточного количества экспериментальных исследований, как, впрочем, и теоретической разработки, что не умаляет его значения.

4. Институты социализации

На всех стадиях социализации воздействие общества на личность осуществляется или непосредственно, или через группу, но сам набор средств воздействия можно свести вслед за Ж. Пиаже к следующему: это нормы, ценности и знаки. Иными словами, можно сказать, что общество и группа передают становящейся личности некоторую систему норм и ценностей посредством знаков. Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают своеобразными трансляторами социального опыта, получили название институтов социализации. Выявление их роли в процессе социализации опирается на общий социологический анализ роли социальных институтов в обществе.

На дотрудовой стадии социализации такими институтами выступают: в период раннего детства – семья и играющие все большую роль в современных обществах дошкольные детские учреждения. Семья рассматривалась традиционно как важнейший институт социализации в ряде концепций. Именно в семье дети приобретают первые навыки взаимодействия, осваивают первые социальные роли (в том числе – половые роли, формирование черт маскулинности и фемининности), осмысливают первые нормы и ценности. Тип поведения родителей (авторитарный или либеральный) оказывает воздействие на формирование у ребенка «образа-Я» (Берне, 1986). Роль семьи как института социализации, естественно, зависит от типа общества, от его традиций и культурных норм. Несмотря на то, что современная семья не может претендовать на ту роль, которую она играла в традиционных обществах (увеличение числа разводов, малодетность, ослабление традиционной позиции отца, трудовая занятость женщины), ее роль в процессе социализации все же остается весьма значимой (Кон, 1989. С. 26).

Что касается дошкольных детских учреждений, то их анализ до сих пор не получил прав гражданства в социальной психологии. «Оправданием» этому служит утверждение о том, что социальная психология имеет дело с группами, где функционирует развитая личность и поэтому вся область групп, связанных именно со становлением личности, просто выпадает из анализа. Правомерность такого решения является предметом дискуссий, но надо отметить, что предложения либо о включении в социальную психологию раздела возрастной социальной психологии, либо о создании такой самостоятельной области исследований можно встретить все чаще. Я.Л. Коломин-

ский, например, употребляет понятие «возрастная социальная психология» и активно отстаивает право на существование такой области психологической науки (Коломинский, 1972). Так или иначе, но до сих пор детские дошкольные учреждения оказываются объектом исследования лишь возрастной психологии, в то время как специфические социально-психологические аспекты при этом не получают полного освещения. Практическая же необходимость в социально-психологическом анализе тех систем отношений, которые складываются в дошкольных учреждениях, абсолютно очевидна. К сожалению, нет таких лонгитюдных исследований, которые показали бы зависимость формирования личности от того, какой тип социальных институтов был включен в процесс социализации в раннем детстве.

Во втором периоде ранней стадии социализации основным институтом является школа. Наряду с возрастной и педагогической психологией социальная психология проявляет естественно большой интерес к этому объекту исследования. Школа обеспечивает ученику систематическое образование, которое само есть важнейший элемент социализации, но кроме того, школа обязана подготовить человека к жизни в обществе и в более широком смысле. По сравнению с семьей школа в большей мере зависит от общества и государства, хотя эта зависимость и различна в тоталитарных и демократических обществах. Но так или иначе школа задает первичные представления человеку как гражданину и, следовательно, способствует (или препятствует!) его вхождению в гражданскую жизнь. Школа расширяет возможности ребенка в плане его общения: здесь, кроме общения со взрослыми, возникает устойчивая специфическая среда общения со сверстниками, что само по себе выступает как важнейший институт социализации. Привлекательность этой среды в том, что она независима от контроля взрослых, а иногда и противоречит ему. Мера и степень значимости групп сверстников в процессе социализации варьируют в обществах разного типа (Бронфенбреннер, 1976).

Для социального психолога особенно важен акцент в исследованиях на проблемы старших возрастов, на тот период жизни школьника, который связан с юностью. С точки зрения социализации, это чрезвычайно важный период в становлении личности, период «ролевого моратория», потому что он связан с постоянным осуществлением выбора (в самом широком смысле этого слова): профессии, партнера по браку, системы ценностей и т.д. (Кон, 1967. С. 166). Если в теоретическом плане активность личности может быть определена самым различным образом, то в экспериментальном исследовании она изучается часто через анализ способов принятия решения. Юность с этой точки зрения – хорошая естественная лаборатория для социального психолога: это период наиболее интенсивного принятия жизненно важных решений. При этом принципиальное значение имеет исследование того, насколько такой институт социализации, как школа, обеспечивает, облегчает или обучает принятию таких решений.

В зависимости от того, включается ли во вторую стадию социализации период высшего образования, должен решаться вопрос и о таком социальном институте, как вуз. Пока исследований высших учебных заведений в данном

контексте нет, хотя сама проблематика студенчества занимает все более значительное место в системе различных общественных наук.

Что касается институтов социализации на трудовой стадии, то важнейшим из них является трудовой коллектив. В социальной психологии огромное большинство исследований выполнено именно на материале трудовых коллективов, хотя надо признать, что выявление их роли именно как институтов социализации еще недостаточно. Конечно, можно интерпретировать любое исследование трудового коллектива в этом плане: в определенном смысле, действительно, всякий анализ, например стиля лидерства или группового принятия решений, характеризует какие-то стороны трудового коллектива как института социализации. Однако не все аспекты проблемы при этом освещаются: можно сказать, к примеру, о таком повороте этой проблемы, как причины отрыва личности от трудового коллектива, уход ее в группы антисоциального характера, когда на смену институту социализации приходит своеобразный институт «десоциализации» в виде преступной группы, группы пьяниц и т.д. Идея референтной группы наполняется новым содержанием, если ее рассмотреть в контексте институтов социализации, их силы и слабости, их возможности выполнить роль передачи социально-позитивного опыта.

Таким же спорным, как сам вопрос о существовании послетрудовой стадии социализации, является вопрос о ее институтах. Можно, конечно, назвать на основе житейских наблюдений в качестве таких институтов различные общественные организации, членами которых по преимуществу являются пенсионеры, но это не есть разработка проблемы. Если для пожилых возрастов закономерно признание понятия социализации, то предстоит исследовать вопрос и об институтах этой стадии.

Естественно, что каждый из названных здесь институтов социализации обладает целым рядом других функций, его деятельность не может быть сведена только к функции передачи социального опыта. Рассмотрение названных учреждений в контексте социализации означает лишь своеобразное «извлечение» из всей совокупности выполняемых ими общественных задач.

При анализе больших групп был выяснен тот факт, что психология таких групп фиксирует социально-типическое, в разной степени представленное в психологии отдельных личностей, составляющих группу. Мера представленное™ в индивидуальной психологии социально-типического должна быть объяснена. Процесс социализации позволяет подойти к поискам такого объяснения. Для личности безразлично, в условиях какой большой группы осуществляется процесс социализации. Так, при определении стадий социализации необходимо учитывать социально-экономические различия города и деревни, историко-культурные различия стран и т.п. Сам институт социализации, осуществляя свое воздействие на личность, как бы сталкивается с системой воздействия, которая задается большой социальной группой, в частности, через традиции, обычаи, привычки, образ жизни. От того, какой будет та равнодействующая, которая сложится из систем таких воздействий, зависит конкретный результат социализации (Мудрик, 1994). Таким образом,

проблема социализации при дальнейшем развитии исследований должна предстать как своеобразное связующее звено в изучении соотносительной роли малых и больших групп в развитии личности.

Тема 19

Социальная установка

План

1. Понимание природы и сущности социальной установки в различных теоретических подходах.
2. Иерархическая структура диспозиций личности
3. Изменение социальных установок

Литература

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. Теоретические ориентации. М., 1978.
2. Асмолов А.Г. Ковальчук М.А. О соотношении понятия установки в общей и социальной психологии // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1977.
3. Асмолов А.Г. Деятельность и установка. М., 1979.
4. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1969.
5. Дэвис Дж. Социальная установка // Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы. Пер. с англ. М., 1972.
6. Магун В.С. Потребности и психология социальной деятельности личности. Л., 1983.
7. Мясищев В.Н. Личность и неврозы. Л., 1960.
8. Надирашвили Л.А. Понятие установки в общей и социальной психологии. Тбилиси, 1974.
9. Обуховский К. Психология влечений человека. Пер. с польск. М., 1972.
10. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Л., 1979.
11. Узнадзе Д.И. Экспериментальные основы исследования установки // Психологические исследования. М., 1966.
12. Шихирев П.Н. Социальная установка как предмет социально-психологического исследования // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976.
13. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. М., 1979.
14. Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.

1. Понимание природы и сущности социальной установки в различных теоретических подходах.

При исследовании личности в социальной психологии важнейшее место занимает проблема социальной установки. Если процесс социализации объясняет, каким образом личность усваивает социальный опыт и вместе с тем активно воспроизводит его, то формирование социальных установок личности отвечает на вопрос: как усвоенный социальный опыт преломлен личностью и конкретно проявляет себя в ее действиях и поступках?

Только при условии изучения этого механизма можно решить вопрос о том, чем же конкретно регулируется поведение и деятельность человека. Для того чтобы понять, что предшествует разворачиванию реального действия, необходимо прежде всего проанализировать потребности и мотивы, побуждающие личность к деятельности. В общей теории личности как раз и рассматривается соотношение потребностей и мотивов для уяснения внутреннего механизма, побуждающего к действию. Однако при этом остается еще не ясным, чем определен сам выбор мотива. Этот вопрос имеет две стороны: почему люди в определенных ситуациях поступают так или иначе? И чем они руководствуются, когда выбирают именно данный мотив? Понятие, которое в определенной степени объясняет выбор мотива, есть понятие социальной установки (Обуховский, 1972). Оно широко используется в житейской практике при составлении прогнозов поведения личности: «Н., очевидно, не пойдет на этот концерт, поскольку у него предубеждение против эстрадной музыки»; «Вряд ли мне понравится К.: я вообще не люблю математиков» и т.д. На этом житейском уровне понятие социальной установки употребляется в значении, близком к понятию «отношение». Однако в психологии термин «установка» имеет свое собственное значение, свою собственную традицию исследования, и необходимо соотнести понятие «социальная установка» с этой традицией.

Проблема установки была специальным предметом исследования в школе Д.Н. Узнадзе. Внешнее совпадение терминов «установка» и «социальная установка» приводит к тому, что иногда содержание этих понятий рассматривается как идентичное. Тем более, что набор определений, раскрывающих содержание этих двух понятий, действительно схож: «склонность», «направленность», «готовность». Вместе с тем необходимо точно развести сферу действия установок, как их понимал Д.Н. Узнадзе, и сферу действия «социальных установок».

Уместно напомнить определение установки, данное Д.Н. Узнадзе: «Установка является целостным динамическим состоянием субъекта, состоянием готовности к определенной активности, состоянием, которое обуславливается двумя факторами: потребностью субъекта и соответствующей объективной ситуацией» (Узнадзе, 1901). Настроенность на поведение для удовлетворения данной потребности и в данной ситуации может закрепляться в случае повторения ситуации, тогда возникает фиксированная установка в отличие от ситуативной. На первый взгляд как будто бы речь идет именно о

том, чтобы объяснить направление действий личности в определенных условиях. Однако при более подробном рассмотрении проблемы выясняется, что такая постановка вопроса сама по себе не может быть применима в социальной психологии. Предложенное понимание установки не связано с анализом социальных факторов, детерминирующих поведение личности, с усвоением индивидом социального опыта, со сложной иерархией детерминант, определяющих саму природу социальной ситуации, в которой личность действует. Установка в контексте концепции Д.Н. Узнадзе более всего касается вопроса о реализации простейших физиологических потребностей человека. Она трактуется как бессознательное, что исключает применение этого понятия к изучению наиболее сложных, высших форм человеческой деятельности. Это ни в коей мере не принижает значения разработки проблем на общепсихологическом уровне, так же как и возможности развития этих идей применительно к социальной психологии. Такие попытки делались неоднократно (Надирашвили, 1974). Однако нас интересует сейчас различие в самих основаниях подхода к проблеме в школе Д.Н. Узнадзе и в ряде других концепций, связанных с разработкой аналогичной проблемы.

Сама идея выявления особых состояний личности, предшествующих ее реальному поведению, присутствует у многих исследователей. Прежде всего этот круг вопросов обсуждался И.Н. Мясичевым в его концепции отношений человека. Отношение, понимаемое «как система временных связей человека как личности-субъекта со всей действительностью или с ее отдельными сторонами» (Мясичев, 1960. С. 150), объясняет как раз направленность будущего поведения личности. Отношение и есть своеобразная predisposition, предрасположенность к каким-то объектам, которая позволяет ожидать раскрытия себя в реальных актах действия. Отличие от установки здесь состоит в том, что предполагаются различные, в том числе и социальные объекты, на которые это отношение распространяется, и самые разнообразные, весьма сложные с социально-психологической точки зрения ситуации. Сфера действий личности на основе отношений практически безгранична.

В специфической теоретической схеме эти процессы анализируются и в работах Л.И. Божович (Божович, 1969). При исследовании формирования личности в детском возрасте ею было установлено, что направленность складывается как внутренняя позиция личности по отношению к социальному окружению, к отдельным объектам социальной среды. Хотя эти позиции могут быть различными по отношению к многообразным ситуациям и объектам, в них возможно зафиксировать некоторую общую тенденцию, которая доминирует, что и представляет возможность определенным образом прогнозировать поведение в неизвестных ранее ситуациях по отношению к неизвестным ранее объектам. Направленность личности сама по себе может быть рассмотрена также в качестве особой predisposition – предрасположенности личности действовать определенным образом, охватывающей всю сферу ее жизнедеятельности, вплоть до самых сложных социальных объектов и ситуаций. Такая интерпретация направленности личности позволяет рассмотреть это понятие как однопорядковое с понятием социальной установки.

С этим понятием можно связать и идеи А.Н. Леонтьева о личностном смысле. Когда в теории личности подчеркивается личностная значимость объективных знаний внешних обстоятельств деятельности, то этим самым ставится вопрос также о направлении ожидаемого поведения (или деятельности личности) в соответствии с тем личностным смыслом, который приобретает для данного человека предмет его деятельности. Не вдаваясь сейчас в подробное обсуждение вопроса о месте проблемы установки в теории деятельности, скажем лишь, что предпринята попытка интерпретировать социальную установку в этом контексте как личностный смысл, «порождаемый отношением мотива и цели» (Асмолов, Ковальчук, 1977). Такая постановка проблемы не исключает понятие социальной установки из русла общей психологии, как, впрочем, и понятия «отношение» и «направленность личности». Напротив, все рассмотренные здесь идеи утверждают право на существование понятия «социальная установка» в общей психологии, где оно теперь соседствует с понятием «установка» в том его значении, в котором оно разрабатывалось в школе Д.Н. Узнадзе (Асмолов, 1979). Поэтому дальнейшее выяснение специфики социальной установки в системе социально-психологического знания можно осуществить, лишь рассмотрев совсем другую традицию, а именно: традицию становления этого понятия не в системе общей психологии, а в системе социальной психологии.

Становление проблемы аттитюда в социальной психологии. Традиция изучения социальных установок сложилась в западной социальной психологии и социологии (Дэвис, 1972. С. 54). Отличие этой линии исследований заключается в том, что с самого начала категориальный строй исследований, расставленные в них акценты были ориентированы на проблемы социально-психологического знания. В западной социальной психологии для обозначения социальных установок используется термин «аттитюд», который в литературе на русском языке переводится либо как «социальная установка», либо употребляется как калька с английского (без перевода) «аттитюд». Эту оговорку необходимо сделать потому, что для термина «установка» (в том смысле, который ему придавался в школе Д.Н. Узнадзе) существует другое обозначение в английском языке – «set». Очень важно сразу же отметить, что изучения аттитюдов есть совершенно самостоятельная линия изучения, идущих не в русле развития идей установки («set») и превратившихся в одну из самых разработанных областей социальной психологии.

В истории исследований аттитюдов в западной социальной психологии выделяются четыре периода: 1) от введения этого термина в 1918 г. до второй мировой войны (характерная черта этого периода – бурный рост популярности проблемы и числа исследований по ней); 2) 40–50-е гг. (характерная черта – упадок исследований по данной проблематике в связи с рядом обнаружившихся затруднений и тупиковых позиций); 3) 50–60-е гг. (характерная черта – возрождение интереса к проблеме, возникновение ряда новых идей, но вместе с тем признание кризисного состояния исследований); 4) 70-е гг. (характерная черта – явный застой, связанный с обилием противоречивых

и несопоставимых фактов) (Шихирев, 1979. С. 87–89). Рассмотрим некоторые детали этой общей картины.

В 1918 г. У. Томас и Ф. Знанецкий, изучая адаптацию польских крестьян, эмигрировавших из Европы в Америку, установили две зависимости, без которых нельзя было описать процесс адаптации: зависимость индивида от социальной организации и зависимость социальной организации от индивида.

Эти зависимости были лишь модификацией старой постановки проблемы о взаимодействии личности и общества. Томас и Знанецкий предложили характеризовать две стороны описанного отношения при помощи понятий «социальная ценность» (для характеристики социальной организации) и «социальная установка», «аттитюд» (для характеристики индивида). Таким образом, впервые в социально-психологическую терминологию было внесено понятие аттитюда, которое было определено как «психологическое переживание индивидом ценности, значения, смысла социального объекта», или как «состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности». Введение этого понятия в социальную психологию также опиралось на определенные исследования в экспериментальной психологии, но тем не менее здесь оно получило новое, самостоятельное толкование.

После открытия феномена аттитюда начался своеобразный «бум» в его исследовании. Возникло несколько различных толкований аттитюда, много противоречивых его определений. В 1935 г. Г. Олпорт написал обзорную статью по проблеме исследования аттитюда, в которой насчитал 17 дефиниций этого понятия. Из этих семнадцати определений были выделены те черты аттитюда, которые отмечались всеми исследователями. В окончательном, систематизированном виде они выглядели так. Аттитюд понимался всеми как:

- а) определенное состояние сознания и нервной системы,
- б) выражающее готовность к реакции,
- в) организованное,
- г) на основе предшествующего опыта,
- д) оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение.

Таким образом, были установлены зависимость аттитюда от предшествующего опыта и его важная регулятивная роль в поведении.

Одновременно последовал ряд предложений относительно методов измерения аттитюдов. В качестве основного метода были использованы различные шкалы, впервые предложенные Л. Тёрнстоуном. Использование шкал было необходимо и возможно потому, что аттитюды представляют собой латентное (скрытое) отношение к социальным ситуациям и объектам, характеризуются модальностью (поэтому судить о них можно по набору высказываний). Очень быстро обнаружилось, что разработка шкал упирается в нерешенность некоторых содержательных проблем аттитюдов, в частности, относительно их структуры; оставалось не ясным, что измеряет шкала? Кроме того, поскольку все измерения строились на основе вербального самоотчета, возникли неясности с разведением понятий «аттитюд» – «мнение», «знание», «убеждение» и т.д. Разработка методических средств стимулировала даль-

нейший теоретический поиск. Он осуществлялся по двум основным направлениям: как раскрытие функций аттитюда и как анализ его структуры.

Было ясно, что аттитюд служит удовлетворению каких-то важных потребностей субъекта, но надо было установить, каких именно. Были выделены четыре функции аттитюдов: 1) приспособительная (иногда называемая утилитарной, адаптивной) – аттитюд направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей; 2) функция знания – аттитюд дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту; 3) функция выражения (иногда называемая функцией ценности, саморегуляции) – аттитюд выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности; 4) функция защиты – аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

Все эти функции аттитюд способен выполнить потому, что обладает сложной структурой. В 1942 г. М. Смитом была определена трехкомпонентная структура аттитюда, в которой выделяются: а) когнитивный компонент (осознание объекта социальной установки); б) аффективный компонент (эмоциональная оценка объекта, выявление чувства симпатии или антипатии к нему); в) поведенческий (конативный) компонент (последовательное поведение по отношению к объекту). Теперь социальная установка определялась как осознание, оценка, готовность действовать. Три компонента были выявлены в многочисленных экспериментальных исследованиях («Иельские исследования» К. Ховланда). Хотя они дали интересные результаты, многие проблемы так и остались нерешенными. Прежде всего так и оставалось неясным, что измеряют шкалы: аттитюд в целом или какой-то один его компонент (складывалось впечатление, что большинство шкал в состоянии «схватить» лишь эмоциональную оценку объекта, т.е. аффективный компонент аттитюда). Далее, в экспериментах, проведенных в лаборатории, исследование велось по простейшей схеме – выявлялся аттитюд на один объект, и было непонятно, что произойдет, если этот аттитюд будет вплетен в более широкую социальную структуру действий личности. Наконец, возникло еще одно затруднение по поводу связи аттитюда с реальным поведением. Это затруднение было обнаружено после осуществления известного эксперимента Р. Лапьера в 1934 г.

Эксперимент состоял в следующем. Лапьер с двумя студентами-китайцами путешествовал по США. Они посетили 252 отеля и почти во всех случаях (за исключением одного) встретили в них нормальный прием, соответствующий стандартам сервиса. Никакого различия в обслуживании самого Лапьера и его студентов-китайцев обнаружено не было. После завершения путешествия (спустя два года) Лапьер обратился в 251 отель с письмами, в которых содержалась просьба ответить, может ли он надеяться вновь на гостеприимство, если посетит отель в сопровождении тех же двух китайцев, теперь уже его сотрудников. Ответ пришел из 128 отелей, причем только в одном содержалось согласие, в 52% был отказ, в остальных уклончивые формулировки. Лапьер интерпретировал эти данные так, что между аттитюдом

(отношение к лицам китайской национальности) и реальным поведением хозяев отелей существует расхождение. Из ответов на письма можно было заключить о наличии негативного аттитюда, в то время как в реальном поведении он не был проявлен, напротив, поведение было организовано так, как если бы совершалось на основании позитивного аттитюда. Этот вывод получил название «парадокса Лапьера» и дал основания для глубокого скептицизма относительно изучения аттитюда. Если реальное поведение не строится в соответствии с аттитюдом, какой смысл в изучении этого феномена? Упадок интереса к аттитюдам в значительной мере больше связан с обнаружением этого эффекта.

В последующие годы предпринимались различные меры для преодоления обозначившихся трудностей. С одной стороны, были сделаны усилия для совершенствования техники измерений аттитюдов (высказывалось предположение, что в эксперименте Лапьера шкала была несовершенной), с другой стороны, выдвигались новые объяснительные гипотезы. Некоторые из этих предложений вызывают особый интерес. М. Рокич высказал идею, что у человека существуют одновременно два аттитюда: на объект и на ситуацию.

«Включаться» может то один, то другой аттитюд. В эксперименте Лапьера аттитюд на объект был негативным (отношение к китайцам), но обладал аттитюд на ситуацию – хозяин отеля в конкретной ситуации действовал согласно принятым нормам сервиса. В предложении Д. Каца и Э. Стотленда мысль о различном проявлении каких-то разных сторон аттитюда приобрела иную форму: они предположили, что в разных ситуациях может проявляться то когнитивный, то аффективный компоненты аттитюда, и результат поэтому будет различным. Возникло и еще много различных объяснений результатов эксперимента Лапьера, в частности, предложенных М. Фишбайном (и аттитюд, и поведение состоят каждый из четырех элементов, и соотносить следует не вообще аттитюд с поведением, а каждый элемент аттитюда с каждым элементом поведения. Возможно, тогда расхождение наблюдаться не будет).

Однако, поскольку исчерпывающих объяснительных моделей создать так и не удалось, вопрос упирается как минимум в две общие методологические трудности. С одной стороны, все исследования, как правило, ведутся в условиях лаборатории: это и упрощает исследовательские ситуации (схематизирует их), и отрывает их от реального социального контекста. С другой стороны, даже если эксперименты и выносятся в поле, объяснения все равно строятся лишь при помощи апелляций к микросреде, в отрыве от рассмотрения поведения личности в более широкой социальной структуре. Изучение социальных установок вряд ли может быть продуктивным при соблюдении лишь предложенных норм исследования.

2 Иерархическая структура диспозиций личности

Дальнейшее изучение аттитюда предполагает выдвижение таких идей, которые позволили бы преодолеть затруднения, встретившиеся на пути ис-

следования этого феномена. Одно из них заключается в том, что момент целостности аттитюда оказался утраченным вследствие попыток найти все более и более детальные описания его свойств и структуры. Возвращение к интерпретации социальной установки как целостного образования не может быть простым повторением ранних идей, высказанных на заре ее исследований. Восстанавливая идею целостности социальной установки, необходимо понять эту целостность в социальном контексте.

Попытка решения этих задач содержится в «диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности» (Ядов, 1975. С. 89). Основная идея, лежащая в основе этой концепции, заключается в том, что человек обладает сложной системой различных диспозиционных образований, которые регулируют его поведение и деятельность. Эти диспозиции организованы иерархически, т.е. можно обозначить более низкие и более высокие их уровни. Определение уровней диспозиционной регуляции социального поведения личности осуществляется на основании схемы Д.Н. Узнадзе, согласно которой установка возникает всегда при наличии определенной потребности, с одной стороны, и ситуации удовлетворения этой потребности – с другой. Однако обозначенные Д.Н. Узнадзе установки возникали при «встрече» лишь элементарных человеческих потребностей и довольно несложных ситуаций их удовлетворения.

В.А. Ядов предположил, что на других уровнях потребностей и в более сложных, в том числе социальных, ситуациях действуют иные диспозиционные образования, притом они возникают всякий раз при «встрече» определенного уровня потребностей и определенного уровня ситуаций их удовлетворения. Для того чтобы теперь нарисовать общую схему всех этих диспозиций, необходимо хотя бы условно описать как иерархию потребностей, так и иерархию ситуаций, в которых может действовать человек (рис. 16).

Что касается иерархии потребностей (П), то хорошо известны многочисленные попытки построения их классификации. Ни одна из этих попыток сегодня не удовлетворяет всем требованиям классификации. Поэтому для нужд данной схемы целесообразно не апеллировать к каким-либо известным (и уязвимым) классификациям, а дать специфическое описание возможной иерархии потребностей. В данном случае потребности классифицируются по одному-единственному основанию – с точки зрения включения личности в различные сферы социальной деятельности, соответствующие расширению потребностей личности. Первой сферой, где реализуются потребности человека, является ближайшее семейное окружение (1), следующей – контактная (малая) группа, в рамках которой непосредственно действует индивид (2), далее – более широкая сфера деятельности, связанная с определенной сферой труда, досуга, быта (3), наконец, сфера деятельности, понимаемая как определенная социально-классовая структура, в которую индивид включается через освоение идеологических и культурных ценностей общества (4). Таким образом, выявляются четыре уровня потребностей, соответственно тому, в каких сферах деятельности они находят свое удовлетворение.

Далее выстраивается условная для нужд данной схемы иерархия ситуаций (С), в которых может действовать индивид и которые «встречаются» с определенными потребностями. Эти ситуации структурированы по длительности времени, «в течение которого сохраняется основное качество данных условий». Низшим уровнем ситуаций являются предметные ситуации, быстро изменяющиеся, относительно кратковременные (Г). Следующий уровень – ситуации группового общения, характерные для деятельности индивида в рамках малой группы (2'). Более устойчивые условия деятельности, имеющие место в сферах труда (протекающего в рамках какой-то профессии, отрасли и т.д.), досуга, быта, задают третий уровень ситуаций (3¹). Наконец, наиболее долговременные, устойчивые условия деятельности свойственны наиболее широкой сфере жизнедеятельности личности – в рамках определенного типа общества, широкой экономической, политической и идеологической структуры его функционирования (4'). Таким образом, структура ситуаций, в которых действует личность, может быть изображена также при помощи характеристики четырех ее ступеней.

Если рассмотреть с позиций этой схемы иерархию уровней различных диспозиционных образований (Д), то логично обозначить соответствующую диспозицию на пересечении каждого уровня потребностей и ситуаций их удовлетворения. Тогда выделяются соответственно четыре уровня диспозиций: а) первый уровень составляют элементарные фиксированные установки, как их понимал Д.Н. Узнадзе: они формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях в условиях семейного окружения, и в самых низших «предметных ситуациях» (чему в западных исследованиях и соответствует термин «set»); б) второй уровень – более сложные диспозиции, которые формируются на основе потребности человека в общении, осуществляемом в малой группе, соответственно, – социальные фиксированные установки или аттитюды, которые по сравнению с элементарной фиксированной установкой имеют сложную трехкомпонентную структуру (когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты); в) третий уровень фиксирует общую направленность интересов личности относительно конкретной сферы социальной активности, или базовые социальные установки (формируются в тех сферах деятельности, где личность удовлетворяет свою потребность в активности, проявляемой как конкретная «работа», конкретная область досуга и пр.). Так же, как и аттитюды, базовые социальные установки имеют трехкомпонентную структуру, но это не столько выражение отношения к отдельному социальному объекту, сколько к каким-то более значимым социальным областям; г) четвертый, высший уровень диспозиций образует система ценностных ориентации личности, которые регулируют поведение и деятельность личности в наиболее значимых ситуациях ее социальной активности, в которых выражается отношение личности к целям жизнедеятельности, к средствам удовлетворения этих целей, т.е. к обстоятельствам жизни личности, детерминированным общими социальными условиями, типом общества, системой его экономических, политических, идеологических принципов.

Предложенная иерархия диспозиционных образований, взятая в целом, выступает как регулятивная система по отношению к поведению личности. Более или менее точно можно соотнести каждый из уровней диспозиций с регуляцией конкретных типов проявления деятельности: первый уровень означает регуляцию непосредственных реакций субъекта на актуальную предметную ситуацию («поведенческий акт») (1"), второй уровень регулирует поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях (2"), третий уровень регулирует уже некоторые системы поступков или то, что можно назвать поведением (3"), наконец, четвертый уровень регулирует целостность поведения, или собственно деятельность личности (4"). «Целеполагание на этом высшем уровне представляет собой некий «жизненный план», важнейшим элементом которого выступают отдельные жизненные цели, связанные с главными социальными сферами деятельности человека – в области труда, познания, семейной и общественной жизни». (Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности, 1979.)

Разработка предложенной концепции ликвидирует «вырванность» социальной установки из более широкого контекста и отводит ей определенное, важное, но ограниченное место в регуляции всей системы деятельности личности. В конкретных сферах общения и достаточно простых ситуациях повседневного поведения при помощи аттитюда можно понять предрасположенность личности или ее готовность действовать таким, а не иным образом. Однако для более сложных ситуаций, при необходимости решать жизненно важные вопросы, формулировать жизненно важные цели, аттитюд не в состоянии объяснить выбор личностью определенных мотивов деятельности. В ее регуляцию здесь включаются более сложные механизмы: личность рассматривается не только в ее «ближайшей» деятельности, но как единица широкой системы социальных связей и отношений, как включенная не только в ближайшую среду социального взаимодействия, но и в систему общества. Хотя на разных уровнях этой деятельности включается определенный уровень диспозиционного механизма, высшие его уровни так или иначе – не обязательно в прямом виде, но через сложные системы опосредования – также играют свою роль в регуляции социального поведения и на низших уровнях.

Особое значение имеет также и то, что на высших уровнях диспозиций когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты проявляются в специфических формах, и, главное, удельный вес каждого из них различен. В относительно более простых ситуациях, при необходимости действовать с более или менее конкретными социальными объектами, аффективный компонент играет значительную роль. Иное дело – самые высшие уровни регуляции поведения и деятельности личности, где сама эта деятельность может быть освоена только при условии ее осмысления, осознания в достаточно сложных системах понятий. Здесь при формировании диспозиций преобладающее выражение получает когнитивный компонент. Нельзя представить себе систему ценностных ориентации личности, включающую отношение к основным ценностям жизни, таким, как труд, мораль, политические идеи, построенную по преимуществу на эмоциональных оценках. Таким образом,

сложность иерархической системы диспозиций заставляет по-новому подойти и к пониманию соотношения между тремя компонентами диспозиционных образований.

С позиции предложенной концепции появляется возможность по-новому объяснить эксперимент Лапьера. Расхождение между вербально заявленным аттитюдом и реальным поведением объясняется не только тем, что в регуляцию поведения включены «аттитюд на объект» и «аттитюд на ситуацию», или тем, что на одном и том же уровне возобладали то когнитивный, то аффективный компонент аттитюда, но и более глубокими соображениями. В каждой конкретной ситуации поведения «работают» разные уровни диспозиций. В описанной Лапьером ситуации ценностные ориентации хозяев отелей могли сформироваться под воздействием таких норм культуры, которые содержат негативное отношение к лицам неамериканского происхождения, возможно, ложные стереотипы относительно китайской этнической группы и т.д. Этот уровень диспозиций и «срабатывал» в ситуации письменного ответа на вопрос, будет ли оказано гостеприимство лицам китайской национальности. Вместе с тем, в ситуации конкретного решения вопроса об их вселении в отель «срабатывал» тот уровень диспозиций, который регулирует достаточно привычный и элементарный поступок. Поэтому между таким аттитюдом и реальным поведением никакого противоречия не было, расхождение касалось диспозиции высшего уровня и поведения в иной по уровню ситуации. Если бы с помощью какой-либо методики удалось выявить характер реального поведения на уровне принципиальных жизненных решений, возможно, что там было бы также продемонстрировано совпадение ценностных ориентации и реальной деятельности,

Продуктивность основной идеи, доказанной на материале большого экспериментального исследования (Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности, 1979), не снимает ряда методических и теоретических проблем, которые еще предстоит решить. Одна из трудностей состоит в том, что при анализе факторов, преобразующих диспозиционную систему, необходимо наряду с учетом социально значимого материала иметь в виду и некоторые индивидуально-психологические особенности субъекта. Как они должны быть соотносены между собой, во многом зависит от решения более общего вопроса о соотношении личностных характеристик и индивидуально-психологических особенностей человека, т.е. от решения одного из принципиальных вопросов общепсихологической теории личности.

3 Изменение социальных установок

Одна из главных проблем, возникающих при изучении социальных установок, это проблема их изменения. Обыденные наблюдения показывают, что любая из диспозиций, которыми обладает конкретный субъект, может изменяться. Степень их изменяемости и подвижности зависит, естественно, от уровня той или иной диспозиции: чем сложнее социальный объект, по отношению к которому существует у личности определенная диспозиция, тем

более устойчивой она является. Если принять аттитюды за относительно низкий (по сравнению с ценностными ориентациями, например) уровень диспозиций, то становится ясно, что проблема их изменения особенно актуальна. Если даже социальная психология научится распознавать, в каком случае личность будет демонстрировать расхождение аттитюда и реального поведения, а в каком – нет, прогноз этого реального поведения будет зависеть еще и от того, изменится или нет в течение интересующего нас отрезка времени аттитюд на тот или иной объект. Если аттитюд изменяется, поведение спрогнозировано быть не может до тех пор, пока не известно направление, в котором произойдет смена аттитюда. Изучение факторов, обуславливающих изменение социальных установок, превращается в принципиально важную для социальной психологии задачу (Магун, 1983).

Выдвинуто много различных моделей объяснения процесса изменения социальных установок. Эти объяснительные модели строятся в соответствии с теми принципами, которые применяются в том или ином исследовании. Поскольку большинство исследований аттитюдов осуществляется в русле двух основных теоретических ориентации – бихевиористской и когнитивистской, постольку наибольшее распространение и получили объяснения, опирающиеся на принципы этих двух направлений.

В бихевиористски ориентированной социальной психологии (исследования социальных установок К. Ховланда) в качестве объяснительного принципа для понимания факта изменения аттитюдов используется принцип научения: аттитюды человека изменяются в зависимости от того, каким образом организуется подкрепление той или иной социальной установки. Меняя систему вознаграждений и наказаний, можно влиять на характер социальной установки, изменять ее.

Однако, если аттитюд формируется на основе предшествующего жизненного опыта, социального по своему содержанию, то изменение возможно также лишь при условии «включения» социальных факторов. Подкрепление в бихевиористской традиции не связано с такого рода факторами. Подчиненность же самой социальной установки более высоким уровням диспозиций лишний раз обосновывает необходимость при исследовании проблемы изменения аттитюда обращаться ко всей системе социальных факторов, а не только к непосредственному «подкреплению».

В когнитивистской традиции объяснение изменению социальных установок дается в терминах так называемых теорий соответствия: Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Л. Фестингер, Ч. Осгуд, П. Танненбаум (Андреева, Богомолова, Петровская, 1978). Это означает, что изменение установки всякий раз происходит в том случае, когда в когнитивной структуре индивида возникает несоответствие, например, сталкивается негативная установка на какой-либо объект и позитивная установка на лицо, дающее этому объекту позитивную характеристику. Несоответствия могут возникать и по различным другим причинам. Важно, что стимулом для изменения аттитюда является потребность индивида в восстановлении когнитивного соответствия, т.е. упорядоченного, «однозначного» восприятия внешнего мира. При принятии такой объяснительной модели

все социальные детерминанты изменения социальных установок элиминируются, поэтому ключевые вопросы вновь остаются нерешенными.

Для того чтобы найти адекватный подход к проблеме изменения социальных установок, необходимо очень четко представить себе специфическое социально-психологическое содержание этого понятия, которое заключается в том, что данный феномен обусловлен «как фактом его функционирования в социальной системе, так и свойством регуляции поведения человека как существа, способного к активной, сознательной, преобразующей производственной деятельности, включенного в сложное переплетение связей с другими людьми» (Шихирев, 1976. С. 282). Поэтому в отличие от социологического описания изменения социальных установок недостаточно выявить только совокупность социальных изменений, предшествующих изменению аттитудов и объясняющих их. Вместе с тем, в отличие от общепсихологического подхода также недостаточно анализа лишь изменившихся условий «встречи» потребности с ситуацией ее удовлетворения.

Изменение социальной установки должно быть проанализировано как с точки зрения содержания объективных социальных изменений, затрагивающих данный уровень диспозиций, так и с точки зрения изменений активной позиции личности, вызванных не просто «в ответ» на ситуацию, но в силу обстоятельств, порожденных развитием самой личности. Выполнить обозначенные требования анализа можно при одном условии: при рассмотрении установки в контексте деятельности. Если социальная установка возникает в определенной сфере человеческой деятельности, то понять ее изменение можно, проанализировав изменения в самой деятельности. Среди них в данном случае наиболее важно изменение соотношения между мотивом и целью деятельности, ибо только при этом для субъекта изменяется личностный смысл деятельности, а значит, и социальная установка (Асмолов, 1979). Такой подход позволяет построить прогноз изменения социальных установок в соответствии с изменением соотношения мотива и цели деятельности, характера процесса целеобразования.

Эта перспектива требует решения еще целого ряда вопросов, связанных с проблемой социальной установки, интерпретированной в контексте деятельности. Только решение всей совокупности этих проблем, сочетания социологического и общепсихологического подходов позволит ответить на поставленный в начале главы вопрос: какова же роль социальных установок в выборе мотива поведения?

ТЕМА 20

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ

1. Личность в группе
2. Социально-психологические качества личности
3. Модификации форм «перцептивной защиты» в группе

Литература

- 1 Асмолов А.Г. Личность как предмет психологического исследования, М., 1984.
- 2 Бобнева М.И. Психологические проблемы социального развития личности // Социальная психология личности. М., 1979.
- 3 Богданов В.А. Социально-психологические свойства личности. Л., 1983.
- 4 Василюк Ф.Е. Психология переживания. М., 1984.
- 5 Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. Минск, 1976.
- 6 Кон И.С. В поисках себя. М., 1984.
- 7 Кроник А.А. Межличностное оценивание в группах. Киев, 1982.
- 8 Леонгард К. Акцентуированные личности. Пер. с нем. М., 1981.
- 9 Леонтьев А.Н. Начало личности – поступок // Избр. психолог, произв. Т. 1. М., 1983.
- 10 Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1984.
- 11 Мерлин В.С. Взаимоотношения в социальной группе и свойства личности. Социальная психология личности. М., 1979.
- 12 Петровская Л.А. Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга. М., 1982.
- 13 Петровский В.А. Психология неадаптивной активности. М., 1992.
- 14 Ядов В.А. Социальная идентификация личности. М., 1994.

1. Личность в группе

Две рассмотренные проблемы личности социализация и социальная установка – раскрывают как бы две стороны существования личности в социальном контексте: усвоение ею социального опыта и его реализация. Теперь необходимо интегрировать эти две стороны и проанализировать реальное поведение личности в системе связей с другими людьми, принадлежащими прежде всего к той же самой группе. Без этого социально-психологический подход к изучению личности окажется незавершенным, ибо фокус этого подхода – рассмотрение личности в условиях совместной деятельности и общения. Такой подход не претендует на исчерпывающее исследование личности, она остается предметом изучения и в общей психологии, где в последние годы наметились новые линии анализа, в том числе фиксирующие и социально-психологический аспект. Так, В.А. Петровский выделяет три возможных аспекта исследования личности, когда личность рассматривается: 1) как свойство, погруженное в пространство индивидуальной жизни субъекта; 2) как свойство, существующее в пространстве межиндивидуальных связей; 3) как свойство, находящееся за пределами интериндивидуального пространства (т.е. как «погружение» в другого, «вклад» в другого, как «персонализация») (Петровский В.А., 1992). Легко видеть, что второй аспект точно совпадает с тем фокусом интереса, который выделен в социальной психологии. (Что же каса-

ется третьего аспекта, то и внутри него, очевидно, возможна дальнейшая, более детальная социально-психологическая проработка.) Сохраняется свой аспект изучения личности и в социологии, где проблема идентичности решается в ключе, весьма близком к социально-психологическому (Ядов, 1994).

Для социальной психологии важно понять личность как взаимодействующего и общающегося субъекта. Все приобретенное личностью в процессе социализации, все сформированные у нее социальные установки не являются чем-то застывшим, но подвергаются постоянной коррекции, когда личность действует в реальном социальном окружении, в конкретной группе. Роль именно реальной, конкретной группы очень велика: социальные детерминанты более высокого порядка (общество, культура) как бы преломляются через ту непосредственную «инстанцию» социального, каковой выступает группа. Тезис о том, что «общим объективным основанием свойств личности является система общественных отношений» (Ломов, 1984. С. 300), при более конкретном анализе требует рассмотрения того, как личность включается в различные виды общественных отношений и какова различная степень реализации ею этих общественных отношений. Способом такой конкретизации и является обсуждение проблемы «личность в группе» в противовес традиционной проблеме социальной психологии «личность и группа». Только при такой постановке вопроса можно обеспечить всесторонний анализ проблемы социальной идентичности личности. Поставленная в связи с характеристикой психологии группы теперь эта проблема должна быть рассмотрена со стороны личности. Что значит: личность идентифицируется с группой? Какие психологические механизмы проявляются при этом? Что конкретно усваивает личность в группе и чем она эту группу «наделяет»? Развернутые ответы на все эти вопросы могут быть найдены только при условии детального исследования существования личности именно в группе.

Принцип, гласящий, что «личностью не рождаются, а личностью становятся», должен быть также конкретизирован: личностью становятся и поэтому для личности небезразлично, в каких именно группах осуществляется ее становление, в частности, с какими другими личностями она взаимодействует. Если бы можно было осуществить такое лонгитюдное исследование, в котором удалось бы проследить весь жизненный путь личности, то на поставленный вопрос был бы дан исчерпывающий ответ. При этом можно было бы выявить, насколько значимо для становления личности «прохождение» ее через группы, предположим, высокого (или, напротив, низкого) уровня развития, богатые межличностными конфликтами, или, напротив, относительно бесконфликтные и т.п. Интересно, что в повседневной жизни, в обыденной практике эти факторы фиксируются. Так, например, при выяснении причин противоправного поведения подростка изучается и характер отношений в родительской семье, и в школьном классе, и в группе сверстников по месту проживания. Точно так же рассматривается в этом случае и вопрос о том, какое место занимал интересующий нас субъект в системе отношений данных групп. Однако очевидная для практики важность обозначенной проблемы не

нашла до сих пор своего исчерпывающего теоретического и, еще более, экспериментального объяснения.

На языке фундаментального исследования проблема должна быть сформулирована таким образом: какова зависимость формирования определенных качеств (свойств) личности от «качества» групп, в которых осуществляется процесс социализации и в которых актуально разворачивается ее деятельность? Другая сторона этой проблемы: какова зависимость формирования определенных «качеств» группы (т.е. ее психологических характеристик) от того исходного материала (т.е. психологических характеристик личностей), с которого начинается процесс оформления группы?

Исследование качеств личности имеет весьма солидную традицию как в общей, так и в социальной психологии. Начиная с перечисления различных качеств личности через описание их структуры, социальная психология пришла к выводу о необходимости понимания системы качеств личности. Но принципы построения такой системы до сих пор не вполне разработаны. В общем плане решение содержится, в частности, в работах А.Н. Леонтьева. Рассматривая саму личность как системное качество, он полагал, что такой подход должен диктовать психологии и новое измерение для исследования личности, «это исследование того, что, ради чего и как использует человек врожденное ему и приобретенное им?» (Леонтьев, 1983. С. 385). Можно, очевидно, построить систему качеств личности, расположив их в соответствии с этими основаниями. Но более подробный ответ на вопрос можно дать, только изучив проявления личности в тех реальных группах, в которых и организуется ее деятельность. Это не следует понимать слишком узко, т.е. лишь как функционирование личности только в своей первичной среде – непосредственном окружении. Естественно, что должна быть изучена система групп, в которые включена личность, в том числе и больших социальных групп, так как общие ценности общества, культуры она постигает именно в этих группах.

Некоторые подходы к решению этих проблем намечены: изучается роль такого фактора, как «вхождение» личности в группу (Петровский, 1992); высказана идея о том, что каждая группа имеет свое собственное «лицо», и это значимо для индивидов, в нее включенных (Коломинский, 1976); в ряде исследований вместе с другими детерминантами поведения личности в группе изучался «статусный опыт индивида» (т.е. опыт, приобретенный в различных группах пребывания на протяжении предшествующего жизненного пути) и т.д. Чрезвычайно важная мысль была высказана в свое время В.С. Мерлиным: «Характер взаимоотношений в коллективе детерминирует формирование свойств личности, типичных для данного коллектива» (Мерлин, 1979. С. 259). Пожалуй, именно эта идея должна быть развита дальше, если мы хотим понять реальную ситуацию, в которой оказывается личность в группе. Можно привести два ряда доводов в пользу того, почему непосредственная среда деятельности личности – группа – действительно «наделяет» личность определенными свойствами.

Первый из доводов заключается в том, что результат активности каждой личности, продукт ее деятельности дан прежде всего не вообще, а там,

где он непосредственно произведен, осуществлен, т.е. выступает как некоторая реальность. Но поскольку она возникает в группе, то здесь более всего очевидна мера участия каждой личности в общем усилии. Через долю в общем объеме деятельности личность как бы сопрягается с другими членами группы, а следовательно, оценивается ими.

Но такая оценка предполагает некоторые нормативы, с помощью которых она осуществляется. Значит, существуют такие личностные качества, которые особенно значимы для данной группы, для данных условий деятельности. Будучи закреплены в оценках, они в определенном смысле как бы «предписываются» членам группы. Выделяются четыре процесса, в которых развертывается межличностное оценивание: 1) интериоризация (т.е. усвоение личностью оценок со стороны других членов группы); 2) социальное сравнение (прежде всего с другими членами группы); 3) самоатрибуция (т.е. приписывание себе качеств, выполняемое на основе двух предшествующих процессов); 4) смысловая интерпретация жизненного переживания (Кон, 1984. С. 234). Конкретный вид этих процессов обусловлен характеристиками группы: самооценка каждого члена группы зависит от группового мнения (но лишь определенным образом: самооценка может идти и вразрез с мнением группы, что порождает сеть конфликтных ситуаций, например, в условиях школьного класса и т.п.); социальное сравнение предполагает наличие кого-то «среднего» как точки отсчета, а это представление о «среднем» также формируется в группе и т.д. Экспериментальные исследования межличностного оценивания в малых группах подтверждают, что характер его различается, например, в группах высокого и низкого уровней развития. Сами эталоны оценки оказываются различными, причем даже внутри одной и той же группы эталоны неоднозначны, поскольку группа неоднородна по составу: ее члены обладают различными индивидуальными психологическими особенностями (Кроник, 1982). К сожалению, относительный вес индивидуальных различий членов группы и свойств самой группы в формировании эталона оценки не выяснен.

Второй довод заключается в том, что всякая совместная деятельность в группе предполагает набор обязательных ситуаций общения. В этих ситуациях проявляются также определенные качества личности, что особенно наглядно видно, например, в ситуациях конфликта. В зависимости от наличия тех или иных качеств личность по-разному проявляет себя, причем всегда либо через сравнение себя с другими, либо через утверждение себя среди других. Но эти «другие» – тоже члены той же самой группы, следовательно, демонстрация личностью своих качеств в общении контролируется группой посредством приложения к этим качествам групповых критериев. Именно это также способствует наделению личности «нужными» группе качествами.

Принятие или непринятие личностью такой формы группового контроля зависит и от степени ее включенности в группу. Какой бы по уровню развития ни была группа, индивидуальная позиция каждой отдельной личности зависит от меры значимости для нее групповой деятельности. Если даже принять тезис о том, что в группах высокого уровня развития, т.е. коллективах, цель совместной деятельности принимается всеми членами как своя соб-

ственная, то это не снимает вопроса о мере принятия этой цели каждой личностью в отдельности, т.е. включенности личности в групповую жизнедеятельность. Этот же показатель определяет и меру принятия или отвержения такой формы группового контроля, как оценка качеств, необходимых в условиях совместной деятельности и общения.

Оба приведенных довода требуют включения в социально-психологический анализ личности и проблемы смыслообразования. Традиционно изучаемая в общей психологии эта проблема не освоена социальной психологией. Вместе с тем обозначение фокуса социально-психологического исследования личности («личность в группе») предполагает изучение процесса смыслообразования в контексте таких феноменов, как социальное сравнение, социальное оценивание и т.д. Подобно личностному смыслу, «групповой смысл» выступает как определенная реальность во взаимодействии личности и группы. Соответственно двум сторонам этого взаимодействия – совместная деятельность и общение – можно условно выделить два ряда социально-психологических качеств личности: качества, проявляющиеся непосредственно в совместной деятельности, и качества, необходимые в процессе общения.

4. Социально-психологические качества личности.

При общей неразработанности проблемы качеств личности достаточно трудно обозначить круг ее социально-психологических качеств. Не случайно в литературе имеются разные суждения по этому вопросу (Богданов, 1983), зависящие от решения более общих методологических проблем. Самыми главными из них являются следующие:

1. Различение трактовок самого понятия «личность» в общей психологии, о чем речь уже шла выше. Если «личность» – синоним термина «человек», то, естественно, описание ее качеств (свойств, черт) должно включать в себя все характеристики человека. Если «личность» сама по себе есть лишь социальное качество человека, то набор ее свойств должен ограничиваться социальными свойствами.

2. Неоднозначность в употреблении понятий «социальные свойства личности» и «социально-психологические свойства личности». Каждое из этих понятий употребляется в определенной системе отсчета: когда говорят о «социальных свойствах личности», то это обычно делается в рамках решения общей проблемы соотношения биологического и социального; когда употребляют понятие «социально-психологические свойства личности», то чаще делают это при противопоставлении социально-психологического и общепсихологического подходов (как вариант: различие «вторичных» и «базовых» свойств). Но такое употребление понятий не является строгим: иногда они используются как синонимы, что также затрудняет анализ.

3. Наконец, самое главное: различие общих методологических подходов к пониманию структуры личности – рассмотрение ее то ли как коллекции, набора определенных качеств (свойств, черт), то ли как определенной

системы, элементами которой являются не «черты», а другие единицы проявления (Асмолов, 1984. С. 59–60).

До тех пор, пока не получены однозначные ответы на принципиальные вопросы, нельзя ждать однозначности и в решении более частных проблем. Поэтому на уровне социально-психологического анализа также имеются противоречивые моменты, например, по следующим пунктам: а) сам перечень социально-психологических качеств (свойств) личности и критериев для их выделения; б) соотношение качеств (свойств) и способностей личности (причем имеются в виду именно «социально-психологические способности»).

Что касается перечня качеств, то зачастую предметом анализа являются все качества, изучаемые при помощи личностных тестов (прежде всего тестов Г. Айзенка и Р. Кеттелла). В других случаях к социально-психологическим качествам личности относятся все индивидуальные психологические особенности человека, фиксируется специфика протекания отдельных психических процессов (мышление, память, воля и т.п.). Во многих зарубежных исследованиях при описании методик для выявления качеств личности употребляется термин «прилагательные» (не наименование качеств, а «прилагательные», их описывающие), где в одном ряду перечисляются такие, например, характеристики, как «умный», «трудолюбивый», «добрый», «подозрительный» и т.п.

Лишь иногда выделяется какая-то особая группа качеств. Так, социально-психологические свойства личности рассматриваются как «вторичные» по отношению к «базовым» свойствам, изучаемым в общей психологии. Эти социально-психологические свойства сведены в четыре группы: 1) обеспечивающие развитие и использование социальных способностей (социальной перцепции, воображения, интеллекта, характеристик межличностного оценивания); 2) формирующиеся во взаимодействии членов группы и в результате ее социального влияния; 3) более общие, связанные с социальным поведением и позицией личности (активность, ответственность, склонность к помощи, сотрудничеству); 4) социальные свойства, связанные с общепсихологическими и социально-психологическими свойствами (склонность к авторитарному или демократическому способу действия и мышления, к догматическому или открытому отношению к проблемам и т.д.) (Бобнева, 1979. С. 42–43}. Очевидно, что при всей продуктивности идеи вычленения социально-психологических свойств личности, реализация этой идеи не является строгой: вряд ли в предложенной классификации выдержан критерий «вторичности» перечисленных свойств, да и основание классификации остается не вполне ясным.

Еще более неразработанным остается понятие: «социально-психологические способности личности», хотя ему уделяется большое внимание в литературе, и оно активно используется в экспериментальных исследованиях. В целом вся группа этих способностей связывается с проявлениями личности в общении. Интуитивно из всего набора человеческих способностей выделяются те, которые формируются в различных сторонах процесса общения: «перцептивная способность» (В.В. Лабунская), «способность к эмоциональному отклику» (А.А. Бодалев), «общая способность к оценке другого» (Г. Олпорт); «наблюдательность» и «проницательность» (Ю.М. Жуков)

и т.п. Для обозначения социально-психологических способностей (как, впрочем, и социально-психологических качеств) иногда употребляются вообще различные понятия: «социально-психологическая компетентность», «компетентность в общении», «межличностная компетентность», «социально-перцептивный стиль» и др.

Хотя проблема находится на самых начальных этапах ее разработки, однако, как минимум, можно установить согласие в одном пункте: социально-психологические качества личности – это качества, которые формируются в совместной деятельности с другими людьми, а также в общении с ними. И тот, и другой ряды качеств формируются в условиях тех реальных социальных групп, в которых функционирует личность.

Качества, непосредственно проявляющиеся в совместной деятельности, в своей совокупности обуславливают эффективность деятельности личности в группе. Категория «эффективность деятельности» обычно используется для характеристики группы. Вместе с тем вклад каждой личности является важной составляющей групповой эффективности. Этот вклад определяется тем, насколько личность умеет взаимодействовать с другими, сотрудничать с ними, участвовать в принятии коллективного решения, разрешать конфликты, соподчинять другим свой индивидуальный стиль деятельности, воспринимать нововведения и т.д. Во всех этих процессах проявляются определенные качества личности, но они не предстают здесь как элементы, из которых «складывается» личность, а именно, лишь как проявления ее в конкретных социальных ситуациях. Эти проявления определяют как направленность эффективности личности, так и ее уровень. Группа вырабатывает свои собственные критерии эффективности деятельности каждого из своих членов и с их помощью либо позитивно принимает эффективно действующую личность (и тогда это признак благоприятно развивающихся отношений в группе), либо не принимает ее (и тогда это сигнал о назревании конфликтной ситуации). Та или иная позиция группы в свою очередь влияет на эффективность деятельности каждой отдельной личности, и это имеет огромное практическое значение: позволяет увидеть, стимулирует ли группа эффективность деятельности своих членов или, напротив, сдерживает ее.

В теоретическом плане этот подход позволяет более тонко различать эффективность деятельности личности и ее общую активность, которая не обязательно направлена на предмет совместной деятельности и не обязательно приводит к продуктивному результату. Нет сомнения в том, что и общая активная жизненная позиция личности весьма важна, но не менее важно и выявление условий, при которых личность оказывается успешной в конкретном виде совместной деятельности, будь то трудовой коллектив или любая другая группа.

Качества личности, проявляющиеся в общении (коммуникативные качества), описаны гораздо полнее, особенно в связи с исследованиями социально-психологического тренинга (Петровская, 1982). Однако и в этой области существуют еще достаточно большие исследовательские резервы. Они, в частности, состоят в том, чтобы перевести на язык социальной психологии

некоторые результаты изучения личности, полученные в общей психологии, соотнести с ними некоторые специальные механизмы перцептивного процесса.

5. Модификации форм «перцептивной защиты» в группе

Механизм перцептивной защиты. Будучи разновидностью психологической защиты, перцептивная защита выступает одним из проявлений взаимодействия субъекта с окружением и является способом оградить личность от травмирующих переживаний, защитить от восприятия угрожающего стимула. В социальной психологии, в период разработки Дж. Брунером идей «Нового взгляда», понятие перцептивной защиты было включено в проблематику социальной перцепции, в частности в проблематику восприятия человека человеком. Хотя экспериментальные данные, полученные в общей психологии относительно подсознательных попыток субъекта восприятия «обойти» стимул, представляющий угрозу, были подвергнуты критике, идея сохранилась в модифицированной форме: как признание роли мотивации в процессах социальной перцепции. Иными словами, в социальной психологии перцептивная защита может быть рассмотрена как попытка игнорировать при восприятии какие-то черты другого человека и тем самым как бы выстроить преграду его воздействию. Такая преграда может быть выстроена и в отношении всей группы. В частности, механизмом перцептивной защиты может служить и другой феномен, описанный в социальной психологии – так называемая вера в справедливый мир. Открытый М. Лернером, этот феномен состоит в том, что человеку свойственно верить в наличие соответствия между тем, что он делает, и тем, какие награды или наказания за этим следуют. Это и представляется справедливым. Соответственно человеку трудно верить в несправедливость, т.е. в то, что с ним может случиться что-то неприятное без всякой «вины» с его стороны. Встреча с несправедливостью включает механизм перцептивной защиты: человек отгораживается от информации, разрушающей веру в «справедливый мир». Восприятие другого человека как бы встраивается в эту веру: всякий, несущий ей угрозу, или не воспринимается вообще, или воспринимается избирательно (субъект восприятия видит в нем лишь черты, подтверждающие стабильность и «правильность» окружающего мира и закрывается от восприятия других черт). Ситуация в группе может складываться либо благоприятно, либо неблагоприятно для веры в «справедливый мир», и в рамках каждой из этих альтернатив по-разному будут формироваться ожидания от восприятия членов группы. Возникшая таким способом своеобразная форма перцептивной защиты также влияет на характер общения и взаимодействия в группе.

К сожалению, вопрос о том, становится ли механизм перцептивной защиты свойством личности в процессе общения, – и если да, то к каким последствиям это приводит, – остается не исследованным. Точно так же остается не выясненным и то, при каких обстоятельствах, в каких условиях групповой деятельности и общения этот механизм укрепляется. Данные вопросы

должны быть изучены на фундаментальном уровне, поскольку в практической жизни различных групп мера выраженности перцептивной защиты отдельных ее членов определяет во многом весь рисунок общения в группе.

Эффект «ожиданий». Он реализуется в «имплицитных теориях личности», т.е. обыденных представлениях, более или менее определенно существующих у каждого человека, относительно связей между теми или иными качествами личности, относительно ее структуры, а иногда и относительно мотивов поведения. Хотя в научной психологии, несмотря на обилие выявленных качеств личности, какие-либо жесткие связи между ними не установлены, в обыденном сознании, на уровне здравого смысла, часто неосознанно эти связи фиксируются. Рассуждение строится по следующей модели: если оценивающий убежден, что черта X всегда встречается вместе с чертой Y, то наблюдая у отдельного человека черту X, оценивающий автоматически приписывает ему и черту Y (хотя в данном конкретном случае она может и отсутствовать). Такое произвольное сцепление черт получило название «иллюзорных корреляций». Рождаются ничем не обоснованные представления об обязательном сцеплении тех или иных качеств («все педантичные люди подозрительны», «все веселые люди легкомысленны» и т.п.). Хотя совокупность таких представлений об универсальной, стабильной структуре личности лишь в кавычках может быть названа «теориями», их практическое значение от этого не уменьшается. Особую роль все это приобретает в ситуации общения людей в группе. Здесь сталкиваются «имплицитные теории личности», существующие у разных членов группы, не согласующиеся, а порой и противоречащие друг другу, что может оказать значительное влияние на всю систему взаимоотношений и прежде всего на процессы общения. Восприятие личностью партнера по общению, основанное на ложном ожидании, может привести к ощущению такого дискомфорта, что за ним последует полный отказ от общения. Многократно повторенная аналогичная ошибка будет формировать устойчивое свойство – закрытость в общении, т.е. возникает определенное «коммуникативное качество» личности. Обусловленность его общей ситуацией в группе должна быть специально исследована.

Феномен когнитивной сложности. Имплицитные теории личности представляют собой своеобразные конструкторы или «рамки», при помощи которых оценивается воспринимаемый человек. В более широком контексте идея конструктора разработана в теории личностных конструкторов Дж. Келли. Под конструктором здесь понимается свойственный каждой личности способ видения мира, интерпретации его элементов, как сходных или отличных между собой. Предполагается, что люди различаются между собой по таким признакам, как количество конструкторов, входящих в систему, их характер, тип связи между ними. Совокупность этих признаков составляет определенную степень когнитивной сложности человека. Экспериментально доказано, что существует зависимость между когнитивной сложностью и способностью человека анализировать окружающий мир: более когнитивно сложные люди легче интегрируют данные восприятия, даже при наличии противоречивых свойств у объекта, т.е. совершают меньшее количество ошибок, чем

люди, обладающие меньшей когнитивной сложностью («когнитивно простые»), при решении такой же задачи.

Понятно, что отмеченное свойство имеет огромное значение в мире межличностных отношений, в общении, когда люди выступают одновременно и как субъекты, и как объекты восприятия. Характер процесса общения будет во многом определяться тем, каков разброс обозначенного качества у членов группы: каково соотношение «когнитивно сложных» и «когнитивно простых» членов группы. Если в ходе совместной деятельности и общения сталкиваются люди различной когнитивной сложности, понятно, что их взаимопонимание может быть затруднено: один видит все в черно-белом цвете и судит обо всем категорично, другой тоньше чувствует оттенки, многообразие тонов и может не воспринимать оценок первого. При более детальном рассмотрении обнаружено, что сама «сложность» может существовать как бы в двух измерениях: человек может иметь сложный (или простой) внутренний мир и, с другой стороны, воспринимать внешний мир, тоже либо как сложный, либо как простой. Комбинация этих двух оппозиций дает так называемую типологию жизненных миров (Василюк, 1984. С. 88), в которой выделяются четыре типа людей: 1) с внешне легким и внутренне простым жизненным миром; 2) с внешне трудным и внутренне простым жизненным миром; 3) с внутренне сложным и внешне легким жизненным миром; 4) с внутренне сложным и внешне трудным жизненным миром. Понятно, что в группе могут возникать самые различные сочетания ее членов, относящихся к разным типам. Конфигурация общения и взаимодействия будет зависеть от этих сочетаний. Одновременно возникает вопрос о том, как сама группа (условия совместной деятельности и общения в ней) воздействует (и может ли воздействовать) на формирование такого качества, как когнитивная сложность.

Три приведенных примера не исчерпывают всех особенностей проявления личности в общении. Они лишь подтверждают тот факт, что многие из описанных в общей психологии свойств личности имеют исключительное значение для характеристики социально-психологических ее качеств. Дальнейшие исследования в этой области позволяют получить более полную картину тех специфических проявлений личности, которые связаны с совместной деятельностью и общением в группе.

РАЗДЕЛ 5

ОСНОВЫ ПРИКЛАДНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Тема 21.

Соотношение прикладного и теоретического знания в социальной психологии

План

1. Особенности прикладного исследования в социальной психологии
2. Специфика прикладного исследования в социальной психологии

3. Эффективность прикладных исследований в социальной психологии.
4. Практическая социальная психология как непосредственное вмешательство в определенную область практики.

Литература

1. Айзер Р. За более прикладную социальную психологию и критический прагматизм // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.
2. Богомолова Н.Н. Ситуационно-ролевая игра как активный метод социально-психологической подготовки // Теоретические методологические проблемы социальной психологии. М., 1977.
3. Введение в практическую социальную психологию. Под ред. Ю.М.Жукова, Л.А.Петровской, О.В.Соловьевой. М., 1994.
4. Жуков Ю.М. Эффективность делового общения. М., 1988.
5. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. М., 1979.
6. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в Западной Европе. М., 1985.
7. Ядов В.А. Социологическое исследование. Методология. Программа. Методы. Самара, 1995.

1. Особенности прикладного исследования в социальной психологии

Проблематика социальной психологии в настоящее время является весьма актуальной не только в плане развития самой науки, но и для непосредственных нужд практической жизни. Для того чтобы проанализировать основные линии возможного приложения социально-психологических знаний, необходимо уяснить, какова же специфика прикладного исследования в отличие от того типа исследований, которые осуществляются в рамках "чистой" науки.

В системе современного научного знания различают несколько основных типов исследований. Одна из классификаций строится на основании такого критерия, как связь задач исследования с непосредственными запросами практики. Именно по этому критерию все исследования можно разделить на фундаментальные и прикладные. Но это такой сильный признак научного исследования, что он в значительной мере модифицирует и все другие характеристики исследовательской деятельности. Очевидно, в самом общем виде различие между любым фундаментальным и прикладным исследованием сводится к тому, что первое отчетливо ориентировано на отыскание законов развития изучаемого предмета, в то время как второе – способов применения на практике того, что открыто при помощи фундаментальных исследований. Вопрос об их соотношении есть одна из актуальных проблем современного науковедения. Она становится особенно острой в условиях научно-технической революции, влияющей на все сферы жизни общества, включая

быт, культуру, психологию людей. В условиях научно-технической революции радикально изменяются статус и роль науки в обществе, во много раз возрастает ее значение и вместе с тем усложняется сама организация научного исследования, в том числе и прикладного.

Сам факт появления в науке прикладных исследований свидетельствует о резком возрастании ее роли в современном обществе: это проявляется и в том, что результаты научных исследований включаются в развитие самых различных областей общественной жизни, а прямые приложения науки к практике требуют новых форм ее организации: возникают специальные учреждения, осуществляющие прикладные исследования, в разных звеньях общественного организма создаются специальные "службы", представляющие ту или иную науку. Это возрастание роли прикладных исследований заставляет специально обсудить вопрос о том, как должны строиться отношения между прикладной областью знания и ее фундаментальной частью.

Прикладные исследования в различных областях науки обладают рядом общих черт. Их полезно выделить, чтобы потом выявить специфику прикладного исследования в социальной психологии. Цель всякого прикладного исследования – непосредственное решение практической задачи, более или менее быстрое внедрение результатов этого исследования для совершенствования каких-то сторон материальной или духовной деятельности общества. Именно этим и обусловлены особенности прикладного исследования.

Во-первых, прикладное исследование организуется непосредственно по заказу какого-либо социального института. Следовательно, в структуре отношений между наукой и практикой возникает ситуация "заказчик" – "исполнитель". Эта линия отношений требует особой регламентации, поэтому при осуществлении всякого прикладного исследования, выполняемого по заказу, действуют некоторые нормы, установленные юридические правила, согласно которым и заказчик, и исполнитель обладают определенными правами и обязанностями.

Во-вторых, поскольку сфера прикладного исследования есть сфера общения профессиональной науки с непрофессиональной (относительно данной науки) средой, постольку встает проблема языка прикладного исследования. Это означает, что существующий в ряде наук профессиональный жаргон оказывается неприемлемым для изложения результатов прикладного исследования. Результаты должны быть изложены в форме, не только доступной заказчику, но и делающей их "готовыми к употреблению". Несмотря на тривиальность этой истины, данная проблема оказывается сложнейшей проблемой нашего времени, поскольку разрыв между профессиональным и обычным языками достигает порой существенной степени. Проблема перевода терминов науки на язык практики не всегда решается просто: в каждом конкретном случае приходится специально анализировать меру допустимости употребления специальной терминологии, а с другой стороны, меру допустимости ее упрощения.

В-третьих, прикладное исследование использует специфический вид гипотез. Источником формирования гипотез здесь не обязательно является

какая-либо соответствующая теория, чаще гипотеза формулируется на основе практических соображений. Эти практические соображения предстают как некоторый веер возможных решений, и один из вариантов решения проверяется в исследовании. Отсюда следует чрезвычайно важный вывод. Нормой всякого научного исследования является соответствие уровня полученного обобщения проверяемой гипотезе, т.е. обобщение не должно претендовать ни на что иное, кроме подтверждения или отвержения гипотезы. Итог исследования должен содержать точный ответ на поставленный вопрос. При этом не исключено, что по мере осуществления исследования могут быть получены более далеко идущие результаты, которые ученый вправе использовать. Но непосредственная цель прикладного исследования – проверить выдвинутую практикой гипотезу.

В-четвертых, в прикладном исследовании существует необходимость не просто четкого формулирования рекомендаций, но и указание направления, а порой и сроков, этапов их внедрения в практику. Такая мера строгости в этом вопросе не обязательна в фундаментальном исследовании, хотя и здесь весьма желательна. Прикладное исследование, не содержащее такого плана реализации, вызывает неудовлетворенность заказчика.

В-пятых, в прикладном исследовании приняты совершенно иные критерии эффективности. Если в фундаментальном исследовании показателями его успешности могут быть ссылки на него в научных журналах ("индекс цитирования"), награждение его автора научной премией или присуждение ему ученой степени, то в прикладном исследовании таким критерием является лишь одно – решение конкретной задачи, поставленной заказчиком.

Наконец, в-шестых, различаются роли "теоретика" и "практика": теоретик продуцирует и получает знание о каком-либо процессе, практик добивается реального улучшения в осуществлении этого процесса. Цель ему задана извне, и работа, как правило, лучше оплачивается. Из-за расхождения ролей в сообществе ученых часто возникают конфликты, построенные на взаимном пренебрежении "теоретиков" и "практиков".

Все сказанное означает, что прикладное исследование требует особой квалификации исследователя, определенных навыков, его большой моральной и социальной ответственности. Естественно, что все эти качества становятся особенно значимыми, когда речь идет о прикладных исследованиях, касающихся сферы отношений между людьми.

2 Специфика прикладного исследования в социальной психологии

Бурное развитие социально-психологических исследований в нашей стране в значительной мере было стимулировано именно потребностями практики. Это наложило свой отпечаток на становление самой научной дисциплины. Если нормальный ход развития науки заключается в том, что развитие фундаментальных исследований обгоняет развитие прикладных исследований, когда первые задают проблематику, а вторые – проверяют на практике истины, полученные в фундаментальных исследованиях, то в социальной психоло-

гии имеет место определенный "обгон" фундаментальных исследований со стороны прикладных работ. Нерешенность, спорность, дискуссионность многих проблем социально-психологического знания не позволяют практике ждать того момента, когда все эти вопросы получат окончательные решения. Практические запросы становятся не только настоятельными, но и требующими достаточно быстрых решений. Такая ситуация порождает как положительные, так и отрицательные моменты для развития социальной психологии.

Положительные моменты заключаются в том, что различные области народного хозяйства и культуры финансируют социально-психологические исследования и тем самым создают благоприятные возможности для развития науки (особенно в условиях, когда государство не в состоянии финансировать науку на сколько-нибудь удовлетворительном уровне); отрицательные моменты порождены тем, что социальная психология зачастую еще не готова ответить на некоторые вопросы, поставленные практикой, но в условиях острой общественной потребности она дает эти ответы, что иногда означает относительно низкое качество прикладных исследований. Происходит это не потому, что социальные психологи не хотят добросовестно работать, а потому, что уровень развития науки не всегда позволяет дать всесторонний и глубокий ответ на практический вопрос. В этой ситуации мыслимы две стратегии поведения исследователя перед заказчиком: можно прямо очертить круг собственных возможностей и отвести вопросы, на которые дать ответ нельзя на данном уровне развития науки; можно согласиться со всеми предложенными проблемами, принять их как заказ, зная, что ответ заведомо не будет базироваться на должном уровне знаний. Первую позицию занять труднее: многие полагают, что такого рода признания неспособности социальной психологии решить определенные вопросы компрометируют науку. На первый взгляд вторая позиция выглядит не только как более привлекательная, но и как более "смелая". Однако полученный в исследовании результат при условии выбора второй стратегии может нанести социальной психологии неизмеримо больший урон, чем первой, так же, впрочем, как и заказчику.

Конечно, престиж социальной психологии в обществе во многом зависит от того, насколько плодотворны ее практические приложения, но вряд ли можно всерьез думать, что престиж этот может долгое время сохраняться на таких практических рекомендациях, которые не обоснованы всерьез предшествующими им, "чисто" научными разработками. Развитие прикладной социальной психологии в качестве своего важнейшего условия имеет развитие фундаментальных исследований, касающихся основных проблем данной науки. "Теоретический и эмпирический анализ должен предшествовать любой социально-психологической рекомендации по решению какой-либо проблемы", – замечает Р. Айзер (Айзер, 1984. С. 254).

На современном этапе гораздо более корректной позицией является позиция точного указания на то, что "может" и чего "не может" сегодня социальная психология. В тех областях, где прикладные социально-психологические исследования возможны, социальный психолог должен подойти к ним с максимальной ответственностью. Названные специфические

черты прикладных исследований в полной мере представлены и в социальной психологии. Многие из них общи как для социально-психологических, так и для социологических исследований (Ядов, 1995). Но в социальной психологии они обрастают еще целым комплексом специфических трудностей.

Следует помнить, что всякое социально-психологическое исследование, проведенное "в поле", есть вмешательство исследователя в жизнь реальной группы, где складываются определенные взаимоотношения, живут и действуют реальные люди с реальным миром своих собственных мыслей, чувств, отношений. Приход социального психолога в эту реальную ситуацию человеческой жизнедеятельности не должен разрушить этот естественный процесс. Руководящим принципом работы здесь должен быть тот же принцип, которого обязан придерживаться врач в соответствии с требованием Гиппократа "Не навреди!". Именно здесь социального психолога и поджидает ряд затруднений.

Они связаны с особенностями применяемых в социальной психологии методик. Как мы установили, они базируются на том, что источник получения информации – человек. Вся стратегия прикладного исследования построена на постоянном взаимодействии исследователя с людьми, включенными в реальный процесс жизнедеятельности. Но человек в реальной социальной ситуации – это не испытуемый в лаборатории. Там, когда он приходит на эксперимент, он настроен соответствующим образом, в каком-то смысле отключен от своих жизненных проблем. Давая ответы на различные вопросы, выполняя задания экспериментатора, он "настроен на волну" эксперимента.

В процессе же своей трудовой, учебной или спортивной деятельности, где застал его социальный психолог, проводящий исследование "в поле", такой "испытуемый" перестает быть испытуемым в традиционном смысле этого слова: он прежде всего член своего коллектива, исполнитель особых функций, и исследование ценно тем, что фиксирует именно эту его деятельность. Значит, отвечая на вопросы интервью, заполняя социометрическую карточку и т.д., он не выключен полностью из системы окружающих его отношений. Это дает большой выигрыш полевому социально-психологическому исследованию, помогает избежать стерильности ситуации, возникающей в лаборатории, но это же и заставляет улавливать такие переменные, которые чрезвычайно трудно учесть. Предположим, что исследователь приходит в цех и хочет изучить вопрос о характере отношений в коллективе по "вертикали" – между рабочими и мастером. Он может обратиться к рабочему, который только что получил замечание от мастера, выговор, кажущийся ему несправедливым. Чисто эмоциональная оценка ситуации в момент проведения исследования может дать такой сдвиг в данных, который исказит всю картину взаимоотношений. Дело социального психолога, проводящего исследование "в поле", – уметь найти коэффициенты подобных искажений, что сделать далеко не всегда удастся.

Другой вопрос касается самого времени проведения прикладного исследования. Все социально-психологические методики громоздки, их применение требует значительного времени. Если исследование проводить в рабо-

чее время, оно может нарушить производственный ритм. Если проводить его после рабочей смены – это значит задержать людей на довольно значительное время. Оставить "добровольцев" (чаще всего к этому приходится прибегать) – допустить известное смещение выборки, к тому же по некоторым методикам бывает необходим сплошной опрос. Нет единого алгоритма для решения этих проблем: в каждом конкретном случае приходится принимать решение о пути, на котором понесешь наименьшие потери. Но важно знать об этих трудностях, иметь их в виду, быть озабоченным ими. Такое знание служит порукой тому, что будут действительно реализованы все возможности для снятия негативных эффектов и найдено оптимальное решение.

Особое значение приобретает и соблюдение ряда этических норм. Социальный психолог, проводящий прикладное исследование, выполняет заказ администрации, руководства и т.д. Выявление ряда характеристик групп, их климата сплошь и рядом влечет за собой – эксплицитно или имплицитно – определенные критические замечания, часто в адрес тех людей, от деятельности которых зависят недостатки и которые в то же время являются заказчиками исследования. Социальный психолог должен быть осмотрителен, чтобы своим вмешательством не осложнить отношений в реальном коллективе. Очень важно абсолютно точно обозначить свою роль. Иногда в реальных группах, где впервые проводится социально-психологическое исследование, исследователя принимают за члена какой-нибудь комиссии, за контролера и т.д. Вместо ответов на задаваемые вопросы следуют различные просьбы, а порой и жалобы. Это присвоение чужой роли иногда необходимо по методике, но чаще такой необходимости нет. В таком случае прямой долг исследователя – максимально точно объяснить цель своего прихода, цель исследования, свои собственные функции и задачи. Понятно, что при изложении этих вопросов он должен соблюдать все те правила, которые требуются задачей исследования.

Свойственная всякому прикладному исследованию трудность в отношении языка резко возрастает в социальной психологии. Как для психологии вообще, так и для социальной психологии особенно сложно пользоваться теми понятиями, которые имеют большое распространение в обыденной речи и обрастают часто случайными коннотациями. Такие психологические термины, как "личность", "деятельность", "ценность", широко используются в обыденной жизни. Любая методика, включающая эти термины, без операционального их определения может дать нежелательный эффект, если испытуемые будут понимать предложенные термины в том смысле, к которому они привыкли в повседневных ситуациях. Значит, первая проблема, которая встает перед социальным психологом, с точки зрения требований к языку исследования, заключается в своеобразной адаптации этого языка по отношению к испытуемому. Это правило необходимо соблюдать еще и по другой причине: отдельные термины могут быть не понятны или восприниматься слишком ситуативно (например, в вопросе интервью: "Часто ли Вы ходите в кино?", предлагаемые интервалы будут весьма различны для молодого холостого мужчины и для пожилой, не очень здоровой женщины). Важны не только

термины, но и контекст, в котором они применяются людьми на основе их собственной жизненной позиции.

Другая сторона проблемы языка прикладного исследования связана с применением некоторых специальных социально-психологических терминов, которые в силу ряда обстоятельств оказываются как бы скомпрометированными их употреблением за пределами науки. В соответствующих разделах такие понятия уже упоминались: "конформист", "авторитарный лидер", "формальная группа" и т.д. Есть достаточно большой и огорчительный материал относительно того, какие проблемы возникают порой у исследователей при использовании этих терминов. Слово "конформист", имеющее негативный оттенок в повседневной жизни и в политической сфере, рассматривается как обидное, если адресуется испытуемому в его диалоге с исследователем. В одном большом заводском коллективе после оглашения результатов исследования по стилю руководства возникло настоящее негодование тех руководителей, чей стиль был определен как "авторитарный". Социальный психолог не может не считаться с нормами повседневного употребления терминов, при которых такие ситуации становятся возможными.

Конечно, трудности языка прикладного социально-психологического исследования не являются главными. Более значимы проблемы, связанные с возможным искажением социально-психологической информации, возникшим в условиях реальной жизни, и с вопросами этики. Поэтому проведение прикладного исследования требует от социального психолога высоких нравственных качеств и чувства социальной ответственности. Элементарная вежливость, общительность – все эти само собой разумеющиеся качества также необходимы при любой работе с людьми, но в данном случае речь идет о том, что все должно быть подчинено главному – умению понять свое исследование в контексте реальной жизни, реальных требований общества, реального права каждого человека на то, что вмешательство науки не принесет ему дополнительных осложнений, а тем более вреда.

3 Эффективность прикладных исследований в социальной психологии

Высокая моральная и социальная ответственность социального психолога является обязательным условием и при решении вопроса об эффективности прикладных исследований. Из всего сказанного выше ясно, что прикладное исследование, финансируемое каким-то конкретным заказчиком, должно давать определенную отдачу, в противном случае оно не будет получать необходимые средства. Для многих других областей науки, где практика прикладных исследований достаточно давно развита, вопрос об эффективности не представляет особой сложности. Особенно это относится, например, к экономическим прикладным исследованиям. В системе психологических наук такие области, как психология труда и инженерная психология, также имеют достаточно надежные формы определения эффективности своих исследований. Как правило, в данном случае подсчитывается экономическая эффективность, т.е. прямой экономический выигрыш, который можно полу-

чить от внедрения того или иного результата исследования. Результаты исследований могут быть сравнимы с той точки зрения, которое из них более, а которое менее эффективно.

В области социальной психологии проблема эффективности не решается столь просто. В ней нужно различать две стороны: в чем может проявляться эффективность каждого отдельного исследования (и, соответственно, как измерять ее) и что значит эффективность социальной психологии в широком плане (т.е. каковы возможности данной науки в принципе, с точки зрения внедрения результатов исследований)? Каждая из этих сторон имеет свои собственные проблемы.

Эффективность каждого отдельного прикладного исследования может, конечно, проявиться и в том, что рекомендации социальных психологов дадут прямой экономический выигрыш. Можно легко представить себе такую ситуацию, что исследование, предположим, психологического климата промышленного предприятия приведет к таким существенным преобразованиям в области трудовой дисциплины, что предприятие начнет резко повышать производительность труда, экономить сырье и т.д. При этом эффект социально-психологического вмешательства получит денежное выражение. Правда, такой подсчет никогда не может быть гарантирован от ошибки: только ли вследствие изменения климата произошли все названные перемены в коллективе промышленного предприятия? Или, может быть, здесь одновременно имели место и совсем другие процессы, в ходе которых возникли новые "переменные" (например, улучшение условий труда не в силу рекомендации социальных психологов, а в силу объективно изменившихся возможностей материального обеспечения). Развести точно различные причины в этом случае не так-то просто.

Но дело даже и не в этом. Предположим, что мы научились считать экономический выигрыш от внедрения социально-психологических рекомендаций. Будет ли это означать, что мы умеем учитывать все аспекты эффективности прикладного исследования? Разумеется, нет. Эффективность социально-психологического исследования не может быть измерена лишь подсчетом того, насколько экономически эффективнее работает коллектив. Другая сторона вопроса – социальное развитие и группы в целом, и каждого ее члена в отдельности – не менее важная характеристика. Благоприятный психологический климат может означать не только повышение производительности труда, рост дисциплины, уменьшение текучести кадров, но и улучшение настроения коллектива, каждого отдельного работника, стимуляцию его к повышению собственной культуры, развитию в людях активности, общительности, чуткости по отношению друг к другу и т.п. Единиц, в которых измеряется такой моральный, чисто психологический выигрыш, не существует. Следовательно, при оценке эффективности прикладных исследований в социальной психологии надо как-то, хотя бы на описательном уровне, фиксировать и эти стороны. Нельзя, сравнивая два исследования, сказать, что одно из них эффективно, а другое – нет, судя только по количеству увеличившейся продукции в одном из изученных коллективов. Положи-

тельные изменения, которые произошли во втором коллективе, может быть дадут знать о себе значительно позже, но из этого не следует, что сегодня работу исследователей можно подвергнуть критике как неэффективную. Улучшение способов определения эффективности прикладных исследований в социальной психологии – актуальная задача.

Здесь возникает и еще одно важное обстоятельство. В социальной психологии специфически решается проблема "внедрения". Не всегда социальный психолог в состоянии сам внедрить свою рекомендацию. Он может дать серьезный анализ, например, деятельности руководителей на каком-то предприятии, доказать, что в отдельных бригадах отношения неблагоприятны из-за того, что руководитель не обеспечивает оптимальной рабочей атмосферы. Рекомендация будет сформулирована так, что тот или иной мастер, бригадир, начальник цеха не соответствует своей должности и должен быть заменен. Но заменяет его не социальный психолог: принятие решения по этому вопросу есть компетенция администрации, профсоюза, но не социального психолога. Таким образом, в ряде случаев, как отмечал американский социолог П. Лазарсфельд, возникает дистанция между "знанием" проблем и "решением" их: субъектами знания и решения являются разные звенья организации социального процесса. Если же согласиться с тем, что роль социальной психологии при проведении прикладных исследований чисто консультативная, то это вновь заставляет задуматься над вопросом об измерении эффективности таких исследований. Для решения его, безусловно, прежде всего необходимо накопление некоторого опыта.

Вторая сторона проблемы эффективности социально-психологических исследований касается не только прикладной области, но всей науки в целом. Однако в связи с практикой прикладных исследований эта проблема встает с особой остротой. Речь идет о том, чего в принципе можно ожидать от социальной психологии, с точки зрения ее роли в обществе, к чему в конечном счете должна привести хорошо налаженная система исследований. Можно допустить, что развитие социальной психологии будет осуществляться весьма быстрым темпом, что многие частные вопросы, так же как и вопросы организации прикладных исследований, будут успешно решены. Что тогда общество может потребовать от социальной психологии? Что она сможет дать ему? Иными словами, старый вопрос: "Что может и чего не может социальная психология?" должен теперь быть рассмотрен на более широком фоне, на фоне возможностей науки в целом.

Одно из решений этого вопроса состоит в признании за этой дисциплиной права на манипуляцию человеческой личностью. Наиболее полное выражение эта идея получила в книге Б. Скиннера "По ту сторону свободы и достоинства", где была разработана так называемая рациональная поведенческая технология. Ее сущность заключается в том, что в обществе выделяется особая группа операторов, которая обеспечивает на основе представления о рациональном поведении манипуляцию всеми остальными людьми. Высказывается утверждение, что для последних подобная перспектива является благом, поскольку с них снимается тяжесть принятия решений, осуществления беско-

нечных выборов и т.д. Операторы манипулируют людьми, в каждом случае продуцируя оптимальное поведение. Поэтому выигрывает общество, выигрывают сами люди, "освобожденные" от свободы, достоинства и т.д.

Предложения, сформулированные в этой работе, настолько очевидно противоречат идеям гуманизма, свободы человеческой личности, что они встретили в свое время самый резкий отрицательный отклик в американской литературе. Многие критики книги Б. Скиннера открыто заявили, что нарисованная перспектива отдает фашизмом. Идея манипуляции человеческой личностью, доведенная до логического конца, приводит к неприемлемой для человечества перспективе вмешательства психологии в святая святых человеческой личности. Предложенное решение вопроса о возможностях психологической науки не может быть принято, исходя из элементарных требований гуманизма. В настоящее время, когда в психологии большое значение приобретает гуманистическая ориентация, ее требования особенно важно учитывать при обсуждении проблемы эффективности социально-психологических исследований. Гуманистическая ориентация в психологии (А. Маслоу, К. Роджерс и др.) ставит во главу угла самоактуализацию и самореализацию человеческой личности, раскрытие всех ее потенциальных возможностей. Набор приемов и средств разрабатывается для этой цели, включая прежде всего организацию групп социально-психологического тренинга. "Рост личности" – главное условие самоактуализации человека. Понятно, что система мер, обеспечивающих этот рост и задаваемых в группах тренинга, не существует в вакууме, она не может быть изолирована от социальных процессов, происходящих в обществе. Изменения в них, их характер обусловлены естественным ходом исторического развития, социальной политикой, от которых зависит и положение личности в системе этих процессов.

Особое место в решении этой общей задачи должна найти и социальная психология. Ей предстоит выделить те социальные процессы, где именно она, своими средствами и методами, может служить делу их оптимизации. Таким образом, в общей форме решение вопроса о ее возможностях и границах заключается в следующем: социальная психология не может и не должна претендовать на манипулирование каждой отдельной человеческой личностью. Она должна способствовать оптимизации отношений между людьми, условий для развертывания "сущностных сил" человека. Социальная психология направляет свои рекомендации не в сторону предписаний, что и как делать каждому человеку, но в сторону такого развития отношений между людьми, при котором каждый сможет свободно осуществить свой выбор, и выбор этот будет оптимальным с точки зрения как потребностей общества (группы), так и с точки зрения отдельной личности.

Теперь можно перейти от этой общей постановки вопроса к более конкретному описанию роли социального психолога, работающего в практике.

Если социальный психолог проводит свои исследования на промышленном предприятии, то его позицию можно условно обозначить как позицию человека, находящегося в центре разнообразных отношений между администрацией и профсоюзом, между администрацией и рабочими, между

профсоюзом и рабочими и т.д. Социального психолога интересуют все аспекты этих отношений, свои рекомендации он делает относительно всех направлений этих отношений. Он не "воздействует" ни на профсоюз, ни на представителей администрации, ни на рабочих, он "воздействует" на отношения между ними, оптимизируя их.

При этом следует иметь в виду еще одно обстоятельство. Было бы наивно думать, что в результате рекомендаций, полученных в прикладных исследованиях, могут быть немедленно решены все проблемы, возникающие в различных сферах жизни общества. Переоценка возможностей прикладного исследования так же опасна, как и игнорирование его результатов. Повидимому, здесь нужно иметь в виду два рода ограничений.

Прежде всего социальная психология имеет дело лишь с определенной, а именно, психологической стороной общественных явлений. Развитие общественных отношений осуществляется по своим собственным законам, и всякое преувеличение роли психологической стороны недопустимо. Любое исследование межличностных отношений в группе, как бы квалифицированно оно ни было осуществлено, не исчерпывает всех факторов, детерминирующих поведение членов изучаемой группы. Корректная объяснительная модель функционирования группы может быть лишь результатом комплексных исследований, предпринимаемых всей совокупностью общественных наук.

Во-вторых, хотя прикладное социально-психологическое исследование в состоянии выработать хорошую рекомендацию, следование ей обусловлено многими практическими соображениями – экономическими возможностями, организационными формами, даже политической ситуацией и т.д. Чтобы точно обозначить границы эффективности социальной психологии, надо заранее разработать класс задач, которые, действительно, могут быть решены ее средствами в каждой сфере жизни общества.

Для более конкретного разрешения этой проблемы надо специально выделить еще одну составляющую социально-психологического знания, а именно "практическую социальную психологию".

4 Практическая социальная психология как непосредственное вмешательство в определенную область практики

Словосочетание "практическая социальная психология", иногда заменяемое термином "социально-психологическое вмешательство", представляет собой совершенно особую сферу деятельности ученых-психологов (Введение в практическую социальную психологию, 1994). Можно согласиться с тем, что практическая социальная психология – разновидность прикладной социальной психологии, однако неправомерно отождествлять их.

Фундаментальные и прикладные исследования, несмотря на их различия, выполняют две сходные функции: и те, и другие призваны дать анализ каких-либо ситуаций, феноменов и обеспечить прогноз их развития. Уровни анализа и прогноза, как это очевидно, различны. Однако важно, что продуктом и фундаментального, и прикладного исследования является некоторая

рекомендация. Их различия также в уровне: фундаментальные исследования вырабатывают достаточно общие, глобальные рекомендации, рассчитанные на отдаленную временную перспективу, в то время как рекомендации, следующие из прикладных исследований, носят инструментальный характер: они более конкретны и могут быть интерпретированы как прямые "указания" или "советы". Вместе с тем это лишь рекомендации, адресованные тем, кто будет их реализовывать и осуществлять.

Сфера деятельности практического психолога принципиально иная: он не дает рекомендаций своим заказчикам, он вообще не производит исследований, он сам вмешивается в некий социально-психологический процесс, сам решает некоторую проблему. Стратегия его деятельности в корне отличается от деятельности исследователя, даже осуществляющего прикладное исследование. В зарубежной социально-психологической литературе в пользу этого приводятся два соображения.

Первое касается принятия (или неприятия) так называемой "идеологии применения", принимающей постулат о том, что наука открывает некоторые истины, а затем они внедряются в практику (Шихирев, 1985. С. 127). По мысли одного из критиков этой идеологии Дж. Поттера, ни о каком "плавном" применении результатов научного исследования к практике не может быть речи, поскольку, — если даже само по себе исследование ценно, — социальный контекст, в котором оно используется, ведет к трансформации результатов. В противовес "идеологии применения" надо принять постулат о том, что практика сама выдвигает проблемы, в которых надо не только поставить диагноз, но и предложить способ их лечения. Таким образом, установка психолога-практика — не столько на применение чего-либо, сколько на собственное осознание задачи, которую нужно ему же и решить.

Второе соображение, высказанное М. Дойчем, касается того, каким образом эта установка практика формируется в деталях. Для этого Дойч описывает различия в конкретных позициях исследователя и практика. Исследователь больше нацелен на анализ, а практик — на синтез в своих умозаключениях, исследователь может позволить себе некоторую самоиронию и скептицизм по отношению к своим результатам, практик должен демонстрировать большую уверенность, по крайней мере, перед своим клиентом, исследователь больше думает о том, что "интересно", практик — о том, что "полезно", он в большей степени прагматик; исследователю в целом безразлично его взаимоотношение с заказчиком (если не считать чисто конъюнктурных соображений), для практика установить контакт с клиентом — обязательное условие успешной работы; а отсюда — для него важен и интересен и он сам (Шихирев, 1979. С. 197).

По-видимому, требует специального выяснения вопрос и о сравнении гражданской позиции исследователя и практика, что является частью более широкого вопроса о гражданской позиции социальной психологии в целом. Ценности общества, принимаемые (или отвергаемые) каждым ученым естественно определяют и направление его исследований и заинтересованность в использовании их результатов. Но практик имеет дело с конкретным " клиен-

том". Должен ли он быть озабочен тем, какова сфера деятельности этого клиента, какова степень ее просоциальной или антисоциальной направленности? Или для него "заказ есть заказ", и он вообще не должен вникать в контекст, в котором заказ выполняется? Решение всех этих вопросов – дело личного выбора практика, но необходимо лишь отметить, что ответственность выбора более важна для исследователя, чем для практика, поскольку всякое исследование, в том числе прикладное, более явно включено в некоторую социальную проблему. Конечно, общий социальный и политический климат общества помещает и каждую практическую проблему в определенные рамки, но уровень ее решения практиком как бы смещает фокус на более конкретный план.

Впрочем сами уровни вмешательства практической социальной психологии в жизнь, конечно, также различаются. Авторы большой работы "Социальное вмешательство" называют возможные стратегии, каждая из которых работает на своем уровне. Вот некоторые из них: 1) стратегия индивидуального изменения (когда объектом изменения выступает отдельный человек, часто, впрочем, для оптимизации его существования в организации); 2) техноструктурная стратегия (что включает в себя вмешательство с целью оптимизации структуры какой-либо организации, или поисков альтернативы ей, или достижения ею соответствия окружающей среде); 3) стратегия базирования на определенном типе данных (что зависит от того, работает ли практик внутри организации или вне ее); 4) организационное развитие, или культурное изменение как стратегия вмешательства (весьма широко распространенная стратегия использования различных психологических техник для совершенствования организации, в частности, процессов принятия решений в них, планирования, работы с персоналом).

Эти стратегии не совпадают со сферами практической социальной психологии, но дают лишь некоторое представление об уровнях вмешательства, а также о ролях практикующего социального психолога. Что касается структуры деятельности психолога-практика на каждом из этих уровней, то естественно она зависит как от сюжета, с которым работает психолог, так и от его конкретной роли. Можно лишь выделить самые общие черты и схему деятельности: выявление проблемы – диагноз – анализ – план вмешательства – вмешательство – оценка результатов (Шихирев, 1985. С. 136). Далее начинают складываться различия в зависимости от ролей практика. Их обычно выделяют три: эксперт, консультант, обучающий (в некоторых руководствах называемый "учитель"). Последовательность в перечислении ролей отражает степень вмешательства и вместе с тем иллюстрирует движение от позиции исследователя-прикладника до подлинного практика.

Эксперт приглашается клиентом, чтобы совместно с ним проанализировать какую-либо ситуацию и дать оценку тех или иных нововведений, того или иного способа поведения в конкретной ситуации. Существуют две модели распределения ответственности между экспертом и клиентом за плодотворность выбранного решения: или эксперт в большей степени ответственен первых шагах решения проблемы, а клиент – на последующей фазе; или (в случае, более предпочитаемом клиентом), как отмечает Х. Хорнстейн, клиент

стремится обеспечить равное включение и ответственность с экспертом на всех стадиях решения проблемы. Продукт деятельности эксперта – как и во всякой экспертизе – заключение.

Консультант в отличие от эксперта может быть приглашен не для одноразовой экспертизы, а для более или менее систематического "курирования" какой-либо деятельности клиента или решения им своих внутренних проблем. Роль консультанта варьирует в зависимости от сферы его деятельности: консультирует ли он человека, который в свою очередь должен работать с людьми (например, руководителя, врача, педагога) или он консультирует отдельных граждан, которым нужна индивидуальная помощь в решении каких-то их личных проблем. По сравнению с экспертом консультант, особенно во втором случае, осуществляет еще более непосредственное вмешательство в дела клиента, что требует от него в еще большей степени не только специальных навыков, но и личностных особенностей. При выполнении роли и эксперта, и консультанта обозначены, таким образом, две возможности: проектирование каких-то ситуаций в организации или помощь конкретному лицу.

Обучающий, как правило, – человек, осуществляющий один из видов социально-психологического тренинга. Тренинг как активное социально-психологическое воздействие – самая сложная часть практической психологии. В широком смысле слова всякий тренинг – это обучение. В зависимости от того, с кем и с какой целью осуществляется тренинг, в нем выделяются различные виды. В качестве примера можно привести перцептивно-ориентированный тренинг (Петровская, 1987), цель которого – развитие компетентности в общении, и тренинг делового общения, содержание которого раскрывается уже в самом названии (Жуков, 1988). Тренинг использует различные формы, в том числе ролевую игру и групповую дискуссию (Богомолова, 1977). Несмотря на широкое развитие практики социально-психологического тренинга, в нем остается много сложных теоретических и методических проблем.

Все описанные роли психологов-практиков требуют специального обучения их исполнителей. Традиционные способы подготовки психологов здесь далеко недостаточны. Поэтому в связи с решением вопроса о статусе практической социальной психологии необходимо и радикальное преобразование системы обучения специалистов. В нашей стране в настоящее время есть единственная система подготовки психологов, без различия их будущего амплуа, это обучение на психологических факультетах университетов и некоторых институтов. Вся эта система пронизана противоречиями и дискуссиями на тему: кого готовить? и как готовить? Вопрос упирается как раз в то, что нужна подготовка к двум принципиально различным видам деятельности. Именно здесь очень важно точно расставить акценты; готовится ли специалист по проведению исследований (в данном случае не важно теоретических или прикладных; крен в ту или другую сторону сделать не столь трудно) или специалист по практической работе. Во втором случае естественно тоже необходим фундамент научных знаний и методов их получения. Но

кроме этого, нужно еще очень многое, что в рамках традиционного университетского образования не приобретается. В психологии вообще отсутствует такая система организации науки, которая включала бы в себя все необходимые звенья. Схематично это можно представить себе так: фундаментальные знания – прикладные исследования – разработки (технологии). Третий компонент отсутствует как для психологии, так и для социологии. Точно так же отсутствует и адекватное звено в образовании, чем мог бы служить, например, Институт прикладной психологии или какой-либо его аналог. Вместе с тем запросы общества все больше концентрируются вокруг этого третьего компонента. Где и как готовить специалистов для этого блока, пока остается невыясненным.

Тем не менее практическая психология завоевывает себе права гражданства. В ее рамках достаточно трудно разделить различные узкопрофессиональные подходы, т.е. вычлениить именно социально-психологическую проблематику. Она тесно переплетена с проблемами общей, медицинской, педагогической психологии, социологии, управления. Тот факт, что сфера в целом получила название "практическая социальная психология" обусловлен тем, что все области практических приложений психологических знаний есть области социальной жизни; тем, что во всех этих областях социально-психологические феномены – общение и совместная деятельность являются основными.

Тема 22

Основные направления прикладных исследований и практической социальной психологии

План

1. Области прикладных исследований и практической социальной психологии
2. Управленческие парадигмы: технократическая, адаптивная, организационно-культурная
3. Массовая коммуникация и реклама
4. Школа и семья
5. Право и политика

Литература

1. Базаров Т.Ю. Практика работы с персоналом в организациях // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.
2. Беличева С.А. Основы превентивной психологии. М., 1993. Белкин П., Емельянов Е.Н., Иванов М.А. Социальная психология научного коллектива. М., 1987.
3. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М., 1991. Гозман Л.Я. Психология в политике: от объяснений к воздействию // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.
4. Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М., 1994.

5. Жуков Ю.М. Эффективность делового общения. М., 1988. Зазыкин В.К. Психология в рекламе. М., 1992.
6. Кричевский Р.Л. Если Вы - руководитель... М., 1993.
7. Липатов С.А. Методы социальной психологической диагностики организации // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.
8. Свенцицкий А. Социальная психология управления. Л., 1986.
9. Социально-психологический климат коллектива. М., 1979.
10. Человек и его работа. М., 1967.
11. Ширков Ю.Э. Практические направления социально-психологических работ в области рекламы // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.

1. Области прикладных исследований и практической социальной психологии

Промышленное производство. Промышленное производство явилось одним из главных заказчиков на прикладные социально-психологические исследования. Хотя проблемы управления производством можно отнести к общей проблематике психологии управления, за социальной психологией промышленного предприятия остается собственный круг вопросов, прежде всего - проблемы формирования производственных коллективов.

Эти задачи по-разному раскрываются на различных предприятиях, но по некоторым из конкретных тем являются типичными, что позволило поставить задачу построения общей модели психологической службы промышленного предприятия. Это означает, что предлагаются некоторые общие для всех отраслей промышленного производства, для любых типов предприятий принципы организации такой службы, выделяются пригодные для любых условий направления ее деятельности и формулируются рекомендации относительно структуры службы, задач и методов ее деятельности, сколь бы различным конкретным содержанием она ни наполнялась.

Наиболее общими являются такие темы, как психологический климат коллектива, удовлетворенность трудом, текучесть рабочей силы, аттестация кадров, адаптация новичков. Психологический климат чаще всего определяется как целостное состояние группы (коллектива), относительно устойчивый и типичный для нее эмоциональный настрой, отражающий реальную ситуацию трудовой деятельности (характер, условия, организация труда) и характер межличностных отношений. Несмотря на широкую практику исследования психологического климата, операционализация этого понятия затруднена; различные исследователи понимают под психологическим климатом различный набор характеристик целостного состояния коллектива, чаще всего преобладающее эмоциональное состояние, умонастроение членов коллектива проявляются в их удовлетворенности работой именно на данном предприятии, в данном коллективе.

Следовательно, раскрыть психологический климат можно, обозначив как минимум три ряда отношений:

1) отношения между членами коллектива по вертикали (руководство, восприятие руководителя коллективом и, наоборот, степень участия в управлении, удовлетворенность степенью);

2) отношения между членами коллектива по горизонтали (сплоченность коллектива, характер межличностных отношений, типы и способы разрешения конфликтов);

3) отношение к труду (удовлетворенность трудом, эффективность деятельности коллектива и т.п.) (Русалинова, 1977).

Поскольку проявления психологического климата многообразны как в поведении людей, так и в различных системах их отношений, постольку не существует и не может существовать какой-то единой методики исследования психологического климата. Практически все известные социальной психологии методики применяются в данном случае. Социальный психолог в каждой конкретной ситуации творчески подходит к составлению набора методик. Он может комбинировать при этом методику наблюдения, интервью, социометрию, полярные профили, различные способы диагностики группы, специальные приемы установления стиля руководства и т.д. Профессиональная подготовка психолога, работающего на промышленном предприятии, тем и отличается, что он в состоянии сам определить необходимый набор методических средств исследования.

В области отношений по горизонтали обычно выделяют исследование характера деловых отношений между членами коллектива (требовательность, взаимопомощь, соревнование, формы и способы организации совместной деятельности), а также межличностных отношений (традиционно здесь исследуется система положительных и отрицательных эмоциональных связей, психологический статус каждого члена коллектива, система оценок и самооценок членов группы).

Отношение к труду исследуется на двух уровнях: как общая удовлетворенность трудом (характером работы, условиями, заработной платой, материальными и моральными стимулами, участием в управлении и т.д.) и как намерение продолжать работу на данном предприятии. В последнем случае в исследование включается и вопрос о текучести кадров, хотя в полном своем объеме этот вопрос не находится в компетенции социального психолога, так как проблема имеет и собственно экономическую сторону.

Исследование отношения к труду может быть успешным лишь при условии соотнесения объективных показателей трудовой деятельности каждого работника и субъективных показателей - собственно «отношения». В некоторых исследованиях система и объективных, и субъективных показателей раскрыта достаточно подробно. Так, в исследовании «Человек и его работа» (1967) объективные факторы отношения к труду интерпретировались как показатели продуктивности, инициативности, дисциплинированности. Субъективные факторы рассматривались как показатели отношения не только к работе на данном предприятии, но и к профессии, к уровню собственной квалификации. Отношение к труду означает, иными словами, установку на труд, поэтому методы исследования в данном случае повторяют методы ис-

следования социальных установок. Отношение к труду выражает меру удовлетворенности человека его деятельностью, а потому выступает в качестве важнейшей характеристики психологического климата.

Таким образом, исследование психологического климата промышленного предприятия включает в себя большой комплекс социально-психологических проблем. (Социально-психологический климат коллектива, 1979.) Для общей оценки климата дается содержательная интерпретация данных, полученных по каждому блоку в отдельности. Относительно новой проблемой социально-психологических исследований на промышленном предприятии является проблема коммуникаций внутри производственного коллектива. При многочисленных исследованиях психологического климата выяснилось, что очень часто члены более мелких подразделений крупного промышленного предприятия (бригад, цехов, смен) при благоприятном психологическом климате, существующем в этом подразделении, оказываются довольно замкнутыми в рамках «своей» бригады, цеха, смены и т.д. В этом случае характерна и слабая информированность о предприятии в целом, его показателях, значимости данного участка внутри целого предприятия, ритма его работы, качества его продукции. Вместе с тем было выяснено, что уровень информированности относительно предприятия в целом положительно влияет на общую атмосферу в каждом подразделении. Теоретически этот эмпирический факт можно объяснить тем, что включенность каждого коллектива в более широкую социальную структуру с осознанием этой включенности всегда создает новую, дополнительную мотивацию в деятельности, которая выступает как элемент более общей деятельности. Поэтому в последнее время проблема информированности коллектива, а значит, и проблема развития коммуникаций стали предметом специального исследования. Новый этап в развитии нашего общества естественно вызывает и новый комплекс вопросов, связанных с психологией промышленного предприятия: прежде всего, возникает много новых форм таких предприятий, не только государственных, но и акционерных, и совместных, и частных. На них складываются и новые формы взаимоотношений. Многие наработки психологов оказываются устаревшими. Психологическая служба на старых предприятиях почти повсеместно разрушена, а на новых еще не создана. Поэтому предстоит большая работа по переосмыслению деятельности психолога-практика в этой сфере.

2. Управленческие парадигмы: технократическая, адаптивная, организационно-культурная

Управление. Своеобразной сквозной темой прикладных исследований является проблема управления. Это обусловлено тем, что она имеет отношение к самым различным звеньям общественного организма, будь то крупная организация или система здравоохранения и т.п. Поэтому вместе с психологами в разработку проблемы вовлечены специалисты по экономике и социологии. Социальная психология имеет здесь свой собственный достаточно

четко обозначенный аспект (Свенцицкий, 1986). Одной из важных частей в нем является вопрос о необходимых руководителю психологических качествах. Многочисленные прикладные исследования ориентированы именно на выяснение этого вопроса. Ради этого применяются различные личностные тесты, конструируются другие методики, часто делаются описательные характеристики идеального руководителя. Естественно, что посредством этих методик схватываются многие, действительно необходимые руководителю свойства, перечень которых почерпнут из житейского опыта. Однако при проведении прикладного исследования по этой проблеме нельзя забывать о нерешенности на теоретическом уровне многих относящихся сюда вопросов. Иногда складывается парадоксальная ситуация, когда психологи - профессионалы знают все доводы против, например, теории «черт», объясняющей феномен лидерства, всю тщетность попыток построить научно обоснованный перечень «черт» лидера, и тем не менее на прикладном уровне прилежно выясняют, какими чертами должен обладать руководитель. Аргумент, который иногда можно услышать по этому поводу, заключается в том, что жизненные проблемы «не ждут» и надо хоть «что-то» делать для их решения. Несмотря на кажущуюся вескость такого аргумента, вряд ли с ним можно полностью согласиться. Естественно, жизненные проблемы не ждут, но из этого не следует, что их нужно решать способами, о негодности которых доподлинно известно в «большой» науке.

Подобные подходы особенно опасны, когда в исследование включаются непрофессионалы, весьма приблизительно представляющие себе сущность вопроса и методик его исследования. Чаще всего в этом случае довольно категорично требуют во что бы то ни стало использования тестов, демонстрируя наивную веру в их абсолютное могущество. Тот факт, что тестов много, что применять их нужно при совершенном владении техникой, что каждый из них обладает своими собственными достоинствами и недостатками, при таком подходе просто исключается. Тест превращается в некий символ научности исследования; противостоять его применению становится весьма затруднительно, даже если очевидна его нерелевантность в конкретном случае. Трудно сказать, каковы причины формирования в сознании многих заказчиков совершенно ложного образа социальной психологии (и психологии вообще) как науки исключительно о применении тестов. Проведение прикладных исследований, в частности, в области исследования психологических проблем управления приходится начинать с разрушения этого ложного и опасного стереотипа.

Ситуация с «чертами» руководителя хорошо иллюстрирует тот самый случай, когда нужно сделать очень трудный шаг: честно сказать заказчику, что наука пока не располагает средствами для решения его проблем. Такая позиция ничего общего не имеет с простым отказом от решения нужной проблемы, но она не сеет иллюзий относительно якобы имеющихся возможностей.

В проблеме управления можно и сегодня найти такие задачи, которые социальная психология может решать: это проблема соотношения стиля руководства и эффективности групповой деятельности, проблема разрешения кон-

фликтов, возникших на психологическом уровне, проблема оптимизации процесса принятия группового решения и многие другие. Что же касается качеств руководителей, то и здесь важно обозначить кое-какие подходы, не вступающие в противоречие с разработкой вопроса на теоретическом уровне: например, анализ совместимости руководителя и коллектива, выявление роли «обратной связи» (знание руководителем того, как он воспринимается подчиненными) в эффективности управления и т.д. Распространенным методом таких исследований является составление психологического портрета руководителя, включающего его способность к восприятию нововведений, его гибкость в применении разных форм и контроля и т.д. (Кричевский, 1993).

Кроме того, когда на прикладном уровне встает задача исследовать некоторые проблемы управления и руководства, практически возникает потребность исследования многих смежных с проблемой управления вопросов, которые лишь косвенно относятся к управлению, хотя и чрезвычайно важны для его оптимизации. К таким проблемам относится, например, проблема оптимизации делового общения для руководителей разного ранга. Эта область включает в себя не только совокупность прикладных исследований, но и разработку практических занятий для руководителей, в которых отрабатываются стратегия и техника делового общения, его правила и нормы. Психолог-практик выступает в данном случае не только как эксперт и консультант, но и как руководитель практических занятий, например, по организации деловой беседы, совещания. В этом случае особенно эффективна организация специальных деловых игр (Жуков, 1988).

Задача психолога, работающего в сфере управления - не просто проведение прикладных исследований по предлагаемым темам, но и своего рода пропаганда социально-психологических знаний с целью формулирования своей проблематики. Смысл этой деятельности должен заключаться в том, чтобы объяснить заказчику, что в состоянии предложить ему социальная психология и так, чтобы эти предложения базировались на действительных возможностях науки. Именно здесь он должен доказать и необходимость, и возможность, и обоснованность определенного набора проблем. Профессиональная подготовка обязывает его занять активную позицию, основанную как на понимании реальных проблем управления, так и на четком представлении о возможностях социальной психологии.

Развитие организации. Самостоятельный блок проблем в связи с психологией управления представляет относительно новая область социальной психологии, получившая название «развитие организации», или «организационное развитие». Эта проблематика возникла первоначально не в недрах социальной психологии, в ее создании принимали участие и виднейшие социологи, и социальные психологи: А. Маслоу, Ф. Херцберг, К. Арджирис и др. Исследования в области организационного развития начались с повышения квалификации управленческого персонала. В ходе этой работы выяснилось, что изолированно обеспечить более высокую квалификацию сотрудников не представляется возможным. Окружающая среда, в условиях которой работают организации, стала настолько сложной, что организация вынужде-

на все время приспосабливаться к меняющимся условиям. Но это означает, что и система подготовки персонала должна учитывать изменения в организации, причем учитывать так, чтобы создать наилучшие условия для самоактуализации сотрудников, без которой невозможно повысить эффективность деятельности организации. На этой основе и родилась концепция организационного развития.

В самом широком смысле слова организационное развитие означает создание особой культуры по использованию различных технологий для совершенствования поведения индивидов и групп в организации, особенно в том, что касается принятия решений, разрешения конфликтов, развития сети коммуникаций. В более узком смысле организационное развитие предполагает обеспечение таких условий, при которых организация становится самообновляющейся системой, изменяющейся в зависимости от изменения ее целей, когда разработан механизм непрерывного совершенствования структуры с учетом требований роста организации, повышения ее эффективности. Наряду с этим в программу организационного развития входит и огромная работа с персоналом: развитие доверия, обеспечение большей информированности сотрудников о деятельности организации, умножение возможностей участия каждого в принятии решений. Все в целом призвано интегрировать методы управления в единую систему, что и послужит повышению эффективности, в частности тому, что организация должна лучше справляться с изменениями, которые могут происходить в окружающей среде (Базаров, 1994).

Весь этот комплекс задач должен быть выполнен при помощи внутренних и внешних «агентов изменения». Здесь-то и начинается работа психолога: именно он может выполнить роль как внешнего, так и внутреннего «агента изменения». Перед ним встает задача обеспечения трех видов изменений:

- 1) «изменение» людей, что подразумевает изменение стиля их поведения в соответствии с новыми условиями в организации, их квалификации, ценностных ориентаций и т.п.;
- 2) изменение управленческих технологий, что включает в себя совершенствование методов принятия решений, формирования команд и пр.;
- 3) изменение самой структуры организации, что предполагает изменение ее целей для лучшей адаптации к изменениям во внешней среде, совершенствование системы коммуникаций и т.д.

Существуют различные подходы к соотносительной оценке каждой из названных задач. Одни авторы (К. Арджирис) считают, что главный фокус в работе психолога должен быть обозначен в области изменений личностных качеств сотрудников, другие полагают (И. Кац и Р. Кан), что главным является разработка стратегии изменения организации как таковой.

Однако при любом наборе проблем психолог как «агент изменения» должен придерживаться совершенно точной стратегии: он не предлагает руководству организации конкретных решений (это было бы невозможно, так как он не компетентен в содержании деятельности организации), он лишь создает условия для руководства и персонала, в которых они самостоятельно могли бы принять оптимальное решение. Именно в этом роль психолога и

как консультанта организации по ее развитию, и как прямого участника процесса обучения персонала. Вся работа распадается на несколько этапов: сбор данных о состоянии организации, ее структуре, типе коммуникаций в ней; диагноз, основанный на анализе собранных данных, в ходе которого особо выделяются трудности, возникающие на пути решения проблем, и построение на его основе плана дальнейших действий (Липатов, 1994); наконец, осуществление «вмешательства», т.е. прежде всего работа по обучению руководителей и персонала, в частности, путем специально разработанных программ тренинга.

Сами группы, в которых реализуется программа обучения, различны по своему составу - это может быть целое подразделение организации (сектор, команда), это может быть и специально составленная группа из сотрудников разных подразделений, но выполняющих однотипную работу; это, наконец, может быть группа руководителей разного уровня. В зарубежной литературе отмечается, что наиболее распространенным средством изменения организации являются методы изменения ценностных установок и стиля руководства. Широко применяется так называемая «управленческая матрица», опирающаяся на весьма известную в социальной психологии идею о двух возможных предпочтительных ориентациях руководителя: на задачу или на межличностные отношения. Однако это лишь идеальные типы руководителя. В действительности в каждом сочетаются в определенных комбинациях та и другая ориентация. При помощи управленческой матрицы для каждого руководителя вычисляется его стиль, а позже на этом основании и осуществляется его дальнейшее обучение с целью достижения оптимума.

«Развитие организации» как направление практической работы социального психолога приобретает особое распространение в нашей стране сегодня в связи с радикальными преобразованиями в экономике, возникновением новых типов организаций и необходимостью их приспособления к изменяющимся условиям в обществе.

3. Массовая коммуникация и реклама

Система средств массовой информации и пропаганды не может развиваться, не опираясь на научные исследования, в том числе и на исследования социальных психологов, поэтому проблематика социально-психологических исследований в этой сфере разрабатывается достаточно активно. Есть и удачные примеры приложения результатов этих исследований, применения их рекомендаций в практике (Богомолова, 1991).

Все компоненты рассмотренной выше пятичленной формулы, раскрывающей структуру коммуникативного процесса, являются объектами прикладных исследований: коммуникатор, сообщение, аудитория, канал, эффективность. В каждой из групп исследований, посвященных изучению отдельного компонента, выделились наиболее важные и интересные темы. Это связано с тем обстоятельством, что массовая коммуникация, а значит, и область пропагандистского воздействия, являются разновидностью массового обще-

ния людей, где информация распространяется преимущественно при помощи технических средств (печать, телевидение, радио). Весь этот процесс организуется и направляется определенными социальными институтами. Высокая социальная ориентированность массовой коммуникации и опосредованность общения в ней техническими средствами естественно накладывают определенный отпечаток на структурные компоненты и отдельные стороны коммуникативного акта. Коммуникатор приобретает в системе массовой информации как бы «коллективный» характер, поскольку в его роли здесь выступает не отдельный индивид, а определенная социальная группа. Это проявляется в том, что множество людей участвуют в подготовке сообщения, его редактировании, оформлении и т.д. Поэтому в данной области общения четко разграничиваются такие функции коммуникатора, как:

- а) продуцирование
- б) трансляция сообщения.

Коммуникаторы, выступающие лишь в роли трансляторов чужих идей (например, дикторы радио и телевидения), играют тем не менее большую роль в процессе воздействия на людей. Весьма своеобразной является в массовой коммуникации и аудитория. Ее составляют группы весьма различного размера и различной степени организованности: от такой малой группы, как семья, до участников массового митинга и т.п. Почти при всех условиях (за исключением устного публичного выступления лектора в относительно небольшой аудитории, что представляет собой особый случай) аудитория в массовой коммуникации остается анонимной, поскольку коммуникатор никогда точно не знает, кто будет воспринимать предлагаемое им сообщение. Специфически решается здесь вопрос и об «обратной связи», которая не поступает немедленно, что сильно модифицирует весь процесс коммуникативного акта. Такие же специфические особенности можно установить и относительно других компонентов структуры массового коммуникативного процесса.

При организации прикладных исследований приходится еще учитывать и специфику канала: одни проблемы возникают при изучении восприятия коммуникатора, если им является диктор телевидения, и совсем другие, если им является диктор радио. Точно так же, совершенно различны психологические механизмы воздействия письменного и устного сообщений и т.д. Прикладные исследования в области массовой коммуникации и пропаганды, поэтому должны проводиться применительно к каждому специфическому каналу: для радио, телевидения, печати, устных публичных выступлений. Исследования такого рода больше продвинуты в социологии. Что же касается социальной психологии, то ее усилия пока весьма разрозненны, отдельные частные и весьма «локальные» исследования здесь проводятся иногда по инициативе самих исследователей, иногда по прямым заказам, например отдельных студий телевидения.

Так, интересные результаты дало исследование восприятия коммуникатора. Одна из особенностей восприятия коммуникатора вообще, и в условиях массовой коммуникации в особенности, заключается в том, что реципиент одновременно воспринимает как исходящее от коммуникатора сообще-

ние, так и личность самого коммуникатора. Исследования, в которых объектами были популярные дикторы телевидения, показали, что для повышения эффективности воздействия необходимо учитывать оба эти фактора. Традиционно выделяемые в социальной психологии такие характеристики коммуникатора, как «доверие» и «привлекательность», приобретают особое значение в прикладном исследовании (Богомолова, 1991).

Цикл исследований посвящен проблемам оптимизации контакта коммуникатора с аудиторией за счет использования различных форм общения: монологического и диалогического. Основной набор изучаемых здесь проблем сводится к следующему: эффективность лекционной пропаганды, специфика аудитории и восприятие ею лекции, ораторское искусство и вообще мастерство лектора и его роль как фактора эффективного воздействия на аудиторию, проблемы установления психологического контакта с лекционной аудиторией и пр. Хотя эти исследования преимущественно обращены к аудитории устного публичного выступления, рекомендации, содержащиеся в них, могут быть использованы частично и в других системах массовой коммуникации.

В целом же ситуацию, сложившуюся в области прикладных исследований сферы массовой коммуникации и пропаганды, нельзя считать удовлетворительной: важность таких исследований осознается и специалистами, и заказчиками, особенно в современных условиях, когда роль средств массовой информации многократно возрастает. К социально-психологическим исследованиям в области массовой коммуникации тесно примыкают и исследования в области рекламы (Зызыкин, 1992; Ширков, 1994). Их оживление в последние годы тоже заметно в связи с новыми запросами практики. Формы деятельности психолога здесь весьма многообразны, и работа эта относительно хорошо обеспечена достаточно прочной традицией изучения рекламы в мировой социальной психологии.

4. Школа и семья

В исследования проблем школы, традиционно осуществляемые в рамках педагогики и педагогической психологии, все более активно вторгается и социальная психология. Весь комплекс проблем этой дисциплины представлен в сфере образования: и общение, и функционирование коллектива, и межгрупповые отношения, и вопросы социализации. Не случайно поэтому в условиях радикальных преобразований школы, связанных с изменениями в обществе, именно в этой сфере прикладные исследования и практическая работа по социальной психологии приобрели права гражданства: здесь создана специальная психологическая служба.

Как и во многих других странах основными задачами психологической службы в школе являются помощь в обеспечении развития здоровой личности, коррекция разного рода затруднений в ее развитии, проблемы профессиональной ориентации и многое другое. Естественно, что в решении всех этих задач принимают участие и сами работники школы, и родители, и психологи

различных специализаций, прежде всего в области возрастной и педагогической психологии.

Однако среди множества проблем и задач, которые приходится решать психологической службе в школе, четко вырисовывается и блок собственно социально-психологических проблем. Это легко проследить при перечислении основных видов деятельности школьного психолога (Рабочая книга школьного психолога, 1991): психологическое просвещение, психологическая профилактика, психологическое консультирование, психодиагностика, психокоррекция. В области психологического просвещения учителей и родителей социальный психолог концентрирует свое внимание на проблемах общения, восприятия людьми друг друга, на проблемах юношеских и внутрисемейных конфликтов, на специфике социализации для детей разного пола. Вообще необходимость психологического просвещения как вида деятельности психолога-практика наиболее очевидна именно в школе; здесь присутствуют как минимум три вида, совершенно различных по своему характеру групп: учителя, ученики и родители. Их взаимодействие особенно сложно, и недостаток психологических знаний в какой-либо одной из групп может легко разрегулировать все взаимодействие (Дубовская, Тихомандрицкая, 1994). В области профилактики акцент на социально-психологические проблемы призван выявить такие причины неблагополучного поведения, которые коренятся в условиях семейного окружения, групп сверстников или возникают вследствие затруднений ученика в общении с одноклассниками. В данном случае консультационной работе должно предшествовать исследование ситуации, а оно может быть проведено социально-психологическими методами. Особенно при этом следовало бы выделить такие вопросы, как переломные моменты процесса социализации (поиски и кризисы идентичности), специфика межгруппового взаимодействия в школе (образы учителя и ученика, их формирование; соотношение модели взаимодействия в коллективе учителей школы и в коллективах классов и т.д.).

Что касается сугубо практической работы, то как и в других сферах общественной жизни психолог выполняет в школе прежде всего функции консультанта, а также прямого участника некоторых видов психологической деятельности. Для него даны два «объекта», с которыми нужно работать. С одной стороны, школа в целом, как некоторая организация. Тогда здесь справедливы все требования, предъявляемые к психологу, работающему в области развития организации: психолог проектирует ситуацию в школе с целью обеспечить оптимальное выполнение ею своих функций. В данном случае он имеет перед собой систему сложных и многоплановых отношений, которые нужно интегрировать. Характер консультаций обращен к этой системе, хотя, конечно, непосредственно они могут быть адресованы и конкретному лицу - директору, завучу, педагогу - предметнику, классному руководителю. С другой стороны, консультационная работа может быть и принципиально иного типа: она в этом случае направлена на оказание индивидуальной помощи отдельному лицу: ученику, учителю, кому-то из родителей. Здесь психолог выступает в роли, аналогичной консультанту в семейной консультации: он раз-

бирает конкретный случай, помогает человеку ориентироваться в нем, совместно искать решение (Авдуевская, Араканцева, 1994).

Среди многочисленных «житейских» трудностей, по поводу которых психолог дает консультации, есть и трудности, связанные с профессиональной ориентацией. В современном сложном, быстро меняющемся мире проблема профессиональной ориентации приобретает особое значение. Во-первых, потому, что в стране реальной угрозой становится безработица, и, следовательно, выбор профессии представляется особенно ответственным. Он требует учета многочисленных факторов: не только характера склонностей и способностей, но и перспектив профессии, наличия рабочих мест в регионе и пр. Во-вторых, потому, что сами формы образования стали более многообразными, и значит, нужно ориентироваться в них с целью лучшего прогноза своей собственной судьбы: выбрать ли для дальнейшего образования старшие классы обычной школы, перейти ли в лицей или избрать какое-либо учреждение для профессиональной подготовки.

В школу мощно вторгаются новые социальные реалии: изменения экономических структур, норм политической жизни, существенные переориентации в мировоззрении. Поэтому школьному психологу предстоит и еще одна сложнейшая работа - помочь ориентироваться ученику в этом меняющемся мире. Родители во многом утрачивают свой авторитет, поскольку их опыт представляется молодежи неубедительным, школа сама как система достаточно инерционна и не всегда оперативно реагирует на социальные изменения. Вместе с тем каждому новому поколению предстоит жить в этом нестабильном мире.

Служба семьи. Социальная психология традиционно уделяла большое внимание семье, рассматривая ее как пример естественной малой социальной группы. Все особенности такой группы приобретают в семье определенную специфику, но тем не менее знание закономерностей функционирования и развития малых групп может обусловить известный вклад в развитие оптимальных форм взаимоотношений и в этой микроячейке общества. Можно выделить несколько классов задач, которые могут быть решены и решаются на практическом уровне.

Первая часть таких задач связана с подготовкой молодых людей к созданию семьи. В последние годы достаточно часто ставится вопрос о необходимости соответствующей работы школы в этом направлении, но при постановке такого вопроса иногда все сводится лишь к проблемам полового воспитания. Важность этого вопроса очевидна, но подготовка к браку и к созданию семьи включает в себя и проблемы психологической подготовки. Это означает, что молодые люди должны не из случайных обрывочных сведений, почерпнутых из обыденных суждений, знать о специфике семейных взаимоотношений, в том числе и об их психологическом содержании. Например, такие вопросы, как вопросы о семейных ролях, о тех изменениях, которые происходят в содержании этих ролей в современных обществах, об известной адаптации к этому новому их содержанию, - это вопросы, относящиеся в том числе и к компетентности социальной психологии. Некоторые элементарные

сведения о семье как об институте социализации ребенка также полезны не только молодым супругам, но и лицам, готовящимся к вступлению в брак. Иными словами, первой формой приложения социальной психологии к этой области могут стать ее просветительская функция, включение элементов подготовки молодежи к семейной жизни.

Вторая форма такого приложения: обеспечение так называемой службы знакомства. Во многих научных публикациях, в обсуждениях, организованных государственными и общественными организациями, ставится вопрос о том, что современный образ жизни создает при определенных условиях для части людей трудности в поиске спутника или спутницы жизни. Эти трудности связаны с тем, что занятость основных масс молодежи учебной, трудовой достаточно сильно локализует сферу общения: например, в таком производстве, где преобладает труд только мужчин или только женщин, естественная среда общения ограничивает контакты с лицами другого пола. Работа и досуг, организуемый по производственному принципу, сужают возможности общения с людьми определенного возраста, несемейных, одиноких и т.д. В данном случае помощь может быть оказана отнюдь не социальной психологией, а системой различных государственных и общественных мер, как например, создание клубов, различных форм содружества предприятий и т.п.

Но есть и другая сторона проблемы: возникновение у молодых людей определенных психологических барьеров, мешающих им по каким-то причинам устанавливать взаимоотношения с представителями другого пола. Здесь сплошь и рядом нужна помощь психолога. Что же касается социальной психологии, то она может взять на себя функции организации психологической помощи одиноким людям, что тем более необходимо, так как зачастую они попадают в руки не просто непрофессионалов, но настоящих шарлатанов, работающих на чисто коммерческих началах. Всякая консультация в этой области должна обязательно включать в себя профессиональное обучение общению. Совершенно ясно, что «электронная сваха», даже если и принять ее услуги, не может решить всей проблемы: подбор партнера или партнерши по браку не может исключить вопросов психологической организации их взаимоотношений. Ряд экспериментов, проведенных к настоящему времени, свидетельствует о том, что успех знакомства во многом зависит от степени социально-психологической грамотности организаторов подобной службы.

Вторая часть задач в системе службы семьи относится к уже существующим семьям. Главный вопрос здесь - регулирование семейных взаимоотношений, способствующее повышению устойчивости семьи. Среди разных причин увеличения числа разводов, проанализированных неоднократно в специальной демографической литературе, в качестве важной причины отмечается неумение строить повседневные взаимоотношения между супругами. Это означает, что важнейшей формой прикладных социально-психологических исследований должны стать исследования, выясняющие формы и структуру семейных конфликтов, способы их разрешения. Причем все это должно стать не просто темой исследования; социальный психолог - практик должен обучить нормальному общению в семье (Алешина, 1993).

Средством такого обучения является социально-психологический тренинг. Но всякий курс тренинга - это не только трудоемкая, но и длительная работа. Для такого контингента, как члены семей, она должна быть где-то организована. Единственное решение проблемы - создание специальных семейных консультаций, где эта работа уже проводится. Необходимость включения социального психолога в штат сотрудников семейной консультации очевидна.

5. Право и политика

Прикладные исследования и практическая работа социального психолога в сфере политики - относительно новая сфера деятельности в нашей стране, хотя вообще такой опыт в мировой социальной психологии давно накоплен. Первые работы, принадлежащие Г. Лассуэллу, относятся к 30-м гг. Обозначена специальная ветвь психологической науки - «политическая психология», в фундаментальных работах по которой выявлен круг и практических ее приложений (М. Герман, И. Джанис, В. Стоун, П. Шаффнер). Перечень проблем политики, в анализе которых есть место для социальной психологии, очевиден: это психологические факторы принятия политических решений, психологические условия их восприятия; роль личностных характеристик и имиджа политического деятеля, политическая социализация и многое другое. Однако проблемы эти в большей степени разработаны как теоретические (Дилигенский, 1994; Шестопал, 1990). Что же касается практических приложений социальной психологии в этой сфере, то в общем этот вопрос достаточно детально еще не разработан, хотя кое-какие попытки и предпринимаются.

Важно отдавать себе отчет в тех специфических трудностях, которые стоят перед психологом, работающим, например, консультантом у какого-либо крупного политического деятеля (Гозман, 1994). Во-первых, это совмещение в политике двух качеств: возможности (в частности, финансовой) приглашать психолога и желания сделать это (т.е. понимания важности такой работы). Во-вторых, это проблема времени для исследования и консультирования, и доступа к данным: политические решения часто должны быть приняты в сжатые сроки, а часть данных является секретной. В-третьих, психолог, дающий личные рекомендации политическому деятелю, должен в той или иной мере разделять его концепцию, его взгляды, т.е. встает проблема соотнесения профессиональной и гражданской позиции психолога. В-четвертых, нужно преодолеть негативное отношение к психологической службе в политике, которое иногда имеет место среди общественности («политик не должен жить подсказками» и т.п.).

Тем не менее осознание необходимости психологической поддержки постепенно распространяется среди политических деятелей. В нашем обществе это осознание пришло вместе с радикальными преобразованиями в разных сферах жизни общества, с изменениями экономических и политических структур, с возникновением совершенно новых отношений, в том числе в по-

литической сфере, например в период избирательных кампаний. Поэтому постепенно формируются проблемы и методы работы психолога в этой области.

Обобщения первых опытов такого рода позволили выделить следующие направления (Гозман, 1994).

1. Участие в разработке и принятии решений. Беда многих политических решений в том, что при их разработке не принимали в расчет такой фактор, как восприятие этих решений гражданами. Иными словами, не учитывались психологические последствия принимаемых решений. Коррекцию политического решения с этой точки зрения и должен осуществлять психолог: учесть ожидания граждан, построить прогноз восприятия документа разными слоями населения. Чтобы такой прогноз был обоснованным, необходимы предварительные замеры состояния массового сознания, что возможно сделать лишь совместными усилиями психологов и социологов, а в экономической политике - и экономистов. Если решение заведомо непопулярно (а в кризисные периоды это встречается сплошь и рядом), психолог обязан предвидеть и возможные конфликты на почве принятия (или непринятия) политического решения, обозначить пути их возможного устранения.

2. Второе направление практической деятельности психолога (как, впрочем, и социолога) - это систематический анализ динамики общественного мнения. Здесь речь идет не об отношении к каждому конкретному решению, а об общем представлении в массовом сознании тех или иных политических, экономических и социальных реалий. В дополнение к традиционным методам изучения общественного мнения, принятым в социологии, социальный психолог может проводить серию глубоких интервью, получая специфические «срезы» мнений отдельных групп по отдельным вопросам. Поскольку заказчиком в таком исследовании выступает либо конкретный политик, либо какая-то политическая структура, надо быть готовым к тому, что полученная психологом картина не удовлетворит инициатора исследования. В принципе каждый политик и сам определенным образом ориентируется (или думает, что ориентируется) в общественном мнении, и его заключение может не совпадать с выводами исследователя. Самая распространенная среди политиков болезнь - принимать желаемое за действительное, и психологу-практику надо быть готовым к тому, чтобы убедить заказчика в корректности своего анализа. Специфический вариант работы психолога-практика в этой сфере - рекомендации политику относительно его встреч с избирателями или с какими-то другими группами населения. Здесь имеется в виду, в частности, просветительская работа с политиком по поводу способов общения, роли диалогического общения и т.п.

3. Третье направление - это прямое консультирование политических деятелей перед их публичными выступлениями. Работа, которая выполняется при этом, сходна с работой в рекламе: она обозначается как создание имиджа, т.е. определенного образа. Имидж политика это не прихоть, а важное условие его популярности. Имидж имеет значение при выступлениях по телевидению, на митинге, на встрече, но это его непосредственные проявления. Вместе с ними создается и более стабильный имидж, аккумулирующий пуб-

личные появления политика перед людьми, информацию о нем в печати, в слухах и т.д. Работа консультанта по созданию имиджа политика весьма щепетильна. Она не может заключаться в том, чтобы «сделать» человека (например, другим, чем он есть на самом деле, т.е. в полном смысле слова выступить «имиджмейкером»). Смысл работы в том, чтобы дать заказчику обратную связь, касающуюся того, как воспринимаются внешний вид оратора, его мимика, жестикация, построение речи и т.д. Такого рода консультирование в общем сходно с тем, которое может быть предложено и руководителю фирмы или компании, и педагогу, и любому лектору. Однако, учитывая специфику деятельности политика, масштаб его влияния, консультирование в данном случае становится особенно ответственным.

4. Четвертое направление работы - создание психологических портретов оппонентов, а в более широком смысле - психологическое обеспечение различного рода переговоров. Демократизация политической жизни поднимает все поставленные вопросы с особой остротой. На примере работы психолога-практика в области политики особенно отчетливо видна необходимость высочайшей компетентности специалиста, включающей в себя не только знание конкретных технологий экспертизы, консультирования, но и содержательных проблем общественной жизни.

Тема 23

Теория социально-психологического воздействия

План

1. Сущность воздействия и структура воздействия: субъект воздействия, объект, способы влияния, средства (методы), механизм.
2. Принципы психологического воздействия.
3. Характеристика социально-психологического воздействия. Правила эффективного информационного воздействия.
4. Основные приемы и техники социально-психологического воздействия, используемые в практической работе.
5. Методы воздействия на личность.
6. Манипуляция и манипулирование.

1. Сущность и структура воздействия: субъект воздействия, объект, способы влияния, средства (методы), механизм

Отличие психологического воздействия от близкого ему понятия "влияние" состоит в том, что понятие "влияние" шире, так как может быть как целенаправленным, так и произвольным. Психологическое воздействие - это разновидность влияния, а именно - процесс оказания влияния на психику субъекта с целью побуждения его к определенному поведению.

Структура психологического воздействия включает субъекта, осуществляющего его, объект, на который она направлена, цели, мотивы, средства, действия, приемы, условия и процесс реализации.

1. Субъект психологического воздействия - сознательно действующее лицо, осуществляющее воздействие (сотрудник ОВД: следователь, дознаватель, оперработник и т.п.).

2. Объект психологического воздействия - психика воздействуемого человека или же группы лиц (участники уголовного процесса, лица, представляющие оперативный интерес, преступные группы и т.п.).

3. Цель воздействия - определенные аспекты или сферы психики объекта воздействия (потребностно-мотивационная, интеллектуально-познавательная и эмоционально-волевая сферы), которые при психологическом воздействии должны измениться, перейти из наличного состояния в желаемое.

4. Действия психологического воздействия, которые превращают возможность изменения объекта воздействия в действительность. Ими осуществляется процесс воздействия, и они приводят к изменению хода событий, изменяя объект, т.е. только в результате действий психологического воздействия возникают те процессы, которые приводят к изменению психических параметров.

5. Последствия воздействия или его результаты - достижение или не достижение его цели, а также побочные последствия, которые не входили в намерения воздействующего. Это те изменения в психике, которые проявляются в его поведении и деятельности и которые воспринимаются воздействующим посредством обратной связи.

Среди социально-психологических качеств, определяющих успешность психологического воздействия, важны социальный статус и авторитетность. Психологическое воздействие во многом определяется отношениями, складывающимися между субъектом и объектом психологического воздействия. Само процессуальное положение подследственных и сотрудников, как и внешние обстоятельства, их взаимодействия в рамках расследования уголовных дел при разнонаправленности их интересов, предполагают либо сокрытие и маскировку истинных отношений, либо проявление конфликтных или негативных отношений.

2. Принципы психологического воздействия

При оказании психологического воздействия необходимо руководствоваться определенными принципами.

- Принцип законности требует, чтобы оказываемое психологическое воздействие соответствовало Конституции РФ, действующему законодательству, международным правовым актам и документам. Сотрудник, оказывающий воздействие, должен осознавать, что он несет полную ответственность за его результаты.

- Принцип научности предполагает, что все применяемые в юридической деятельности методы, приемы воздействия на личность научно обоснованы и прошли необходимую апробацию. Сотрудник, применяющий

их, получил необходимую подготовку, контролирует процесс их использования, отслеживает обратную связь.

- Принцип целесообразности указывает, что воздействие должно отвечать намеченной цели, быть адекватным состоянию человека, подвергающегося воздействию, не быть недостаточным или чрезмерным, не превращаться в психическое давление, принуждение, насилие.

3. Характеристика социально-психологического воздействия. Правила эффективного информационного воздействия

Создание необходимых предпосылок и условий для психологического воздействия реализуется множеством способов, подробно описанных в соответствующей литературе, поэтому остановимся здесь лишь на нескольких. Это касается, в первую очередь, современных психотехнологий коммуникации (эриксоновский гипноз, нейролингвистическое программирование (НЛП) и др.), элементы которых могут быть взяты на вооружение сотрудником.

Смысл этих методов заключается в том, что происходит подстройка или создание подсознательного доверия - сотрудник как бы настраивается на «волну» «объекта» и общается с ним на доступном и понятном обоим языке тела, биоритмов, темпе мыслительного процесса, преодолевая неизбежные в ситуации допроса коммуникативные барьеры.

Это достигается следующими приемами:

- подстройка к позе. Следует сначала принять ту же позу, что у партнера - отразить позу партнера. Это и называется подстройкой, отражением, присоединением, настройкой, отзеркаливанием. Главное - сделать какую-то часть поведения допрашивающего похожей на аналогичную часть поведения допрашиваемого. Отражение позы может быть прямым (в точности, как в зеркале) и перекрестным (если у партнера левая нога закинута на правую, то можно сделать так же). Подстройка к позе - это первый навык активного, форсированного создания подсознательного доверия;

- подстройка к дыханию - копирование дыхания партнера. Здесь возможны варианты: подстройка к дыханию тоже бывает прямой и не прямой. Первая - дышать так же, как дышит партнер, в том же темпе. Вторая - согласование с ритмом дыхания партнера какой-то другой части своего поведения; например, можно качать рукой в такт дыханию партнера или говорить в такт, т.е. на его выдохе. Прямая подстройка более эффективна при создании связи с партнером; подстройка к движениям более сложна, чем предыдущие виды подстройки, потому что и поза, и дыхание - это нечто относительно неизменное и постоянное, это можно рассмотреть и приступить к копированию постепенно. Движение - относительно быстрый процесс, в этой связи от допрашивающего требуется наблюдательность и определенная маскировка, естественность, чтобы партнер не смог осознать его действия. Это могут быть любые движения: макродвижения (походка, жесты, движения головы, ног) и микродвижения (мимика, мигание, мелкие жесты, подрагивание).

В результате качественного выполнения данных приемов у человека возникает слегка измененное состояние сознания, которое в теории эриксоновского гипноза получило название «транс».

При этом, однако, может возникнуть вопрос моральной оценки такого способа психологического воздействия. Процесс межличностных манипуляций можно рассматривать с различных позиций. С позиции моральной оценки манипуляции выделяется несколько подходов в зависимости от ситуации взаимодействия и последствий для их участников.

Во-первых, оценка манипуляции как негативного социально-психологического явления межличностного взаимодействия, оказывающего разрушающее воздействие на личность, ее психологическую структуру.

Во-вторых, оценка манипуляции как позитивного социально-психологического феномена социального взаимодействия, позволяющего заменить явное принуждение человека на скрытое психологическое воздействие.

Т.е., перейти от грубых форм насилия и открытого принуждения к скрытым формам психологического воздействия и способам тайного управления личностью. Причем, здесь выделяются точки зрения двух видов: а) абсолютная положительная оценка этого феномена во всех ситуациях; б) положительная оценка только в ситуациях достижения позитивных целей. Это, соответственно, приводит к необходимости оценки целей взаимодействия и выделения для этого системы критериев. Таким образом, моральная оценка способов трансформируется в оценку целей.

4. Основные приемы и техники социально-психологического воздействия, используемые в практической работе

Иные средства психологического воздействия можно подразделить, в свою очередь, на средства вербальной и невербальной коммуникации. При этом следует учитывать, что вербальные и невербальные средства очень редко используются раздельно.

Средства вербальной коммуникации используются сотрудником наиболее широко. Звучащее слово - это основной «рабочий инструмент» и, если потребуется, оружие сотрудника, сотрудника правоохранительных органов. Существуют самые различные методики применения средств вербальной коммуникации для передачи и получения информации в процессе юридической деятельности, подробнее об этом мы будем говорить ниже, характеризуя ситуации и тактики психологического воздействия.

Единой общепризнанной классификации средств невербальной коммуникации до сих пор не существует, но выделяются следующие:

1. Телесный контакт, выступающий в разнообразных формах - толчки, поглаживания и т.п.
2. Расстояние между общающимися.

3. Ориентация - угол, под которым люди сидят или стоят по отношению друг к другу. Внешний вид. Основная цель управления внешним видом - преподнести себя, передать сообщение о себе.

4. Положение, поза. До некоторой степени имеют универсальное значение, как и мимика. Поза может передавать межличностные отношения, указывать на социальное положение.

5. Кивок (головой). Обычно действует как подкрепление. Кивок одного собеседника позволяет другому продолжать свою реплику.

6. Выражение лица (мимика).

7. Жесты. Так, многое сообщают движения рук.

8. Взгляд. Играет важную роль в передаче межличностных отношений и установлении контактов.

9. Невербальные аспекты речи. Одно и то же содержание можно передать различными средствами, варьируя высоту голоса, ударение, ритм.

Говоря о факторах, определяющих выбор средств психологического воздействия, необходимо отметить следующее.

- При решении вопроса о возможности применения тех или иных средств психологического воздействия необходимо использовать те из них, которые в данной ситуации будут наиболее эффективны (разумеется, при условии правомерности). Причем, следует иметь в виду, что полученные данные могут иметь либо оперативно-тактическое, либо доказательственное значение.

- При выборе средств психологического воздействия сотрудник должен учитывать психическое состояние, свойства и качества объекта воздействия. Так, если обвиняемый находится в состоянии сильного душевного волнения, растерянности, эффективным может оказаться сочетание форсированного допроса с предъявлением всей совокупности имеющихся доказательств, решительное пресечение попыток лжи.

- В ряде случаев целесообразно учитывать темперамент лица, на которого оказывается психологическое воздействие.

- Так, при допросе обвиняемого-холерика бывает желательно использовать его повышенную возбудимость, способность к эмоциональным вспышкам. К примеру, предъявление доказательства, свидетельствующего о причастности допрашиваемого к совершению преступления, изобличение во лжи, замечание, осуждающее обвиняемого, могут вызвать у него бурную реакцию, при которой исчезает настороженность, и он проговаривается. Допрос флегматика осуществляется в замедленном темпе, требуется определенное время для установления психологического контакта с обвиняемым, предъявления имеющихся доказательств.

- Адресуемые допрашиваемому вопросы должны быть сведены в строгую систему.

Классическая модель, используемая в теории управления, включает несколько элементов. Главным из них является субъект управления, имеющий цель, волю к достижению этой цели и ресурсы другой ключевой элемент это объект управления, воздействие на которого позволяет субъекту достигнуть

своей цели. Актом управления выступает управленческое воздействие субъекта на объект. Последним элементом в процессе управления является результат. Его главным свойством является соответствие цели, поставленной субъектом. Для эффективного управления субъект должен иметь вспомогательный элемент - обратную связь, которая позволяет сравнивать результат с целью и вносить поправки в управляющие воздействия по мере приближения или удаления результата от цели.

Цикл управления сводится к стандартному набору действий субъекта: а) формирование цели; б) формирование критериев (показателей) достижения цели; в) выбор управленческого воздействия; г) осуществление управляющего воздействия; л) определение показателей изменения объекта; е) сопоставление полученного результата (показателей) с целью. Далее, если цель достигнута, управляющее воздействие прекращается. Если цель близка, управляющее воздействие корректируется и повторяется. Если цель по-прежнему далека и недостижима при существующих ресурсах, субъект корректирует цель управления, и цикл повторяется.

Таким образом, управленческое воздействие играет важную роль в управлении человеком и обществом. Управленческое воздействие осуществляется в социальной системе и предполагает воздействие субъекта управления на объект управления с целью перевода его в новое желательное состояние. Проблемы овладения научно обоснованными и эффективными приемами воздействия на людей в целях управления их деятельностью и поведением - в числе самых существенных в социологии и психологии управления. Успешное и эффективное выполнение управленческой деятельности требует умения строить взаимодействие с людьми на основе знания психологических факторов, научных приемов и способов воздействия на людей.

По мнению отечественного специалиста по проблемам управления В. И. Кнорринга, искусство управления, как и всякий другой вид творчества, обязательно имеет в своей основе талант, оригинальность и самобытность личности. Талант руководителя проявляется в его яркой индивидуальности, не стандартности, в его особом образе мышления и широком кругозоре. Но любое воздействие одного человека на другого должно осуществляться с гуманной целью, с полным пониманием силы своего умения и ответственности за свои действия перед обществом. Воздействие на человека силой своего умения и отточенного мастерства может оказаться без нравственным, хотя в повседневной жизни мы всегда пытаемся влиять на поведение окружающих людей любыми доступными нам средствами.

Успешное выполнение управленческой деятельности требует навыков и умения строить взаимоотношения с людьми, быть способным убеждать и оказывать побуждающее воздействие и т.п. Общим для любых методов воздействия является необходимость тщательной подготовки управляющего воздействия: определяется цель диалога, изучаются психологические особенности оппонента, его интеллектуальный, культурный и морально-волевой облик, продумывается тактика поведения, особенности имеющейся инфор-

мации и другие важные и второстепенные факторы, могущие повлиять на планируемый контакт.

Что такое воздействие с точки зрения социологии и психологии? Во-первых, оно осуществляется в ситуации несовпадения потребностей, интересов, взглядов. Во-вторых, воздействие обусловлено стремлением разрешить ситуацию взаимоприемлемым образом. В-третьих, воздействие предполагает наличие взаимного интереса друг к другу как основы взаимоотношений. Сложность проблемы психологического воздействия определяется наличием множества различных способов организации вербальной и эмоциональной информации, средств и условий жизнедеятельности в целях достижения реальных сдвигов в человеческом поведении. Уже в античной риторике можно найти много примеров воздействия на человека. Однако эти и другие приемы и методы, накопленные в человеческом опыте, удивительно слабо используются в реальной управленческой деятельности. Отсюда – многочисленные управленческие ошибки и просчеты:

- недостаточная мотивация членов организации к анализу поставленных задач и поиску путей их наиболее эффективного решения;
- использование метода принуждения в процессах взаимоотношений в организации;
- чрезмерный контроль за действиями подчиненных и т. п.

5. Методы воздействия на личность.

Термин «метод» означает путь исследования или познания, способ практического осуществления чего-либо. Исторически первой научной дисциплиной, в русле которой начинают оформляться методы воздействия на личность, была античная риторика. Именно принципы риторики лежат в основе ораторского искусства: подбор аргументов, их выстраивание в логическую цепочку, стиль и структура построения речи и т.п. Античная риторика была не только школой ораторского мастерства, но и искусством воздействия на человека, умения убеждать его посредством логических доказательств и аргументов, разно образных психологических приемов.

Успешное влияние на людей, побуждение их к определенным действиям невозможно без учета законов человеческого поведения. Учитывать законы поведения людей сложно, ибо их действия проявляются неоднозначно, носят вероятностный характер. Ведь все люди различны и, кроме того, никогда не бывает двух одинаковых ситуаций. А все искусство управления людьми и вся наука мотивации в том и состоит, чтобы, правильно понимая ситуацию и особенности конкретных людей, и не забывая о необходимости подчинения действию объективных законов поведения людей, выбирать именно такие методы воздействия и влияния на людей, которые попросту не могут не вызвать желаемой реакции, желаемой линии поведения, которая вела бы к достижению поставленных целей.

Психологи выделяют целый набор методов воздействия: убеждение, внушение, принуждение, поощрение, наказание. В свою очередь, В. И. Кнор-

ринг, исходя из того, что методы искусства управления универсальны, т.е. пригодны для применения в различных ситуациях, от публичного выступления до уровня межличностных отношений, описывает следующие методы воздействия.

Метод Сократа. Сократ постоянно демонстрировал свое мастерство ведения диспутов, споров. Его метод заключался в умении так строить логическую цепочку умозаключений, что оппонент был вынужден соглашаться с каждым доводом на любом этапе диалога. На этих диспутах Сократ, убедив своего оппонента, мог шутя доказать правильность рас суждений как своих, так и противоположной стороны, хотя постоянно подчеркивал, что всякое умение, если оно не опирается на справедливость и добродетель, является плутовством, а не мудростью. В результате искусно составленная логическая концепция Сократа побеждала, даже если его итоговые выводы были абсурдны.

Этот прием был хорошо известен древним ораторам, которые сознательно применяли в спорах или доказательствах систему заведомо неправильных доводов — софизмов. Главная ценность метода Сократа — в четком понимании цели, точно построенной логической цепочки умозаключений и доводов, умении заставить оппонента уйти с позиций конфронтации, спора и в итоге добиться поставленной цели.

Метод трех раундов. Эта модель чаще всего состоит из трех частей. В первой части диалога (первый раунд) вы кратко излагаете суть проблемы или ситуации, соглашаясь с доводами вашего руководителя и вызывая, таким образом, его положительные реакции. Во втором раунде вы даете не сколько альтернативных вариантов решения проблемы, упомянув в том числе и свой. И в третьем раунде, когда сам оппонент поймет, что названный вами вариант — лучший, нужно согласиться с ним.

Метод Штирлица. Это прием, позволяющий навязать, «протолкнуть» свою идею, свой план вышестоящему руководителю или коллективу, условно называемый «методом Штирлица». Суть этого метода: во время частного разговора или на совещании нужно ненавязчиво, как бы вскользь, среди других вариантов решения упомянуть о своей идее и немедленно «забыть» ее. Если руководитель умен, то он сразу же оценит разумность вашей мысли и потом, продумав ее, предложит как свою, расширив ее, уточнив и конкретизировав. Ведь человеку всегда свойственно доверять больше идеям, родившимся в собственной голове, чем чужим.

Метод «лягушка в сметане». Этот метод применяется при поиске нестандартного решения (обычно в экстремальной ситуации) под названием «мозговой штурм», или «метод мозговой атаки». Метод стимулирует интуицию, нетривиальный взгляд на ситуацию, коллективное творчество. Суть его в следующем: созывается совещание компетентных специалистов, знакомых с проблемой, и предлагается высказывать любые идеи, способствующие решению поставленной задачи. Специально запрещается всякая критика выдвигаемых идей, так как цель совещания не качество, а количество выдвигаемых предложений. Неразумные идеи легко исключаются последующим раз-

бором, поскольку компетентную критику получить проще, чем плодотворное творчество. Результат работы такой группы оказывается чаще более плодотворным, чем размышления над проблемой тех же специалистов, работающих порознь, вследствие того, что идея одного может вызвать разумные ассоциации у другого.

Почему «лягушка в сметане»? Вспомним притчу о двух лягушках, попавших в кувшин со сметаной (экстремальная ситуация). Одна из них прекратила всякую борьбу за выживание и утонула. Другая – боролась до конца и выжила. Смысл притчи – нет безвыходных ситуаций, всегда надо бороться до конца.

Манипуляция и манипулирование. В управленческой практике часто встречаются ситуации, когда цели управления расходятся с целями и интересами объектов управленческого воздействия. В таких случаях приходится преодолевать естественное сопротивление управляемой системы и субъект управления прибегает к приему, который называется манипулированием. Т.е., он не просто управляет, воздействуя на объект, но как бы полностью игнорирует его, пренебрегая его интересами. Ценность человеческой личности манипулятор сводит к полезности с точки зрения собственных сиюминутных интересов.

6. Манипуляция и манипулирование.

По содержанию манипуляция и манипулирование — это форма социального управления, при которой игнорируются собственные цели и интересы объекта управления. Социальная практика свидетельствует, что понятие «манипуляция» употребляется в следующих значениях. Во-первых, как обозначение специфического общего подхода к социальному взаимодействию и управлению, предполагающего активное использование разнообразных способов скрытого принуждения людей. Во-вторых, манипуляция используется как обозначение специфического вида психологического воздействия. В этом значении используются также понятия «манипулятивное воздействие», «психологические манипуляции», «манипулирование общественным мнением» и «манипулирование общественным сознанием», «межличностные манипуляции», «социально-политические манипуляции личностью» и т.п. В-третьих, понятие манипуляции используется для обозначения определенных организационных форм применения тайного принуждения человека и отдельных способов или устойчивых сочетаний приемов скрытого психологического воздействия на личность.

Однако многозначность социально-психологического феномена манипуляции не позволяет дать какое-то конкретное определение только в русле социологии или психологии. Обычно исследователь акцентирует характеристики, имеющие значимость для него или для анализа проблематики в русле конкретного исследовательского подхода. **Например, Е. Л. Доценко определяет манипуляцию как:**

- вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями;
- вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент;
- вид психологического воздействия, направленного на изменение активности другого человека, выполненного настолько искусно, что остается незамеченным им;
- вид психологического воздействия, направленного на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий;
- искусное побуждение другого к достижению (преследованию) косвенно вложенной манипулятором цели;
- вид психологического воздействия, используемого для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения другого к совершению определенных действий.

Соответственно, Е.Л.Доценко предлагает следующее определение манипуляции это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Все манипуляции и акты манипулятивного воздействия выступают как составные элементы процесса социального управления и коммуникации. Манипуляцию порождает ситуация, когда присутствует внешняя для коммуникации цель и отсутствует ее открытое объяснение для всех участников коммуникации. Целевая коммуникация, где в самой коммуникации внешняя для нее цель не объявляется открыто или, более того, скрывается специальными средствами, является манипуляционной коммуникацией. Целевая коммуникация и коммуникация понимания, где помимо любых внутренних или внешних для коммуникации целей выполняется условие достижения взаимопонимания участниками коммуникации, является конвенциональной коммуникацией. Собственно этому и будет посвящен анализ различия конвенциональной и манипуляционной стратегий, где коммуникационная стратегия является более универсальным определением коммуникации, нежели ее тип (коммуникация понимания или целевая коммуникация).

Коммуникационные стратегии различаются на коммуникативные и некоммуникативные. Последние нередко называют манипулятивными. Соответственно, коммуникационное действие является актом не только коммуникационным, но иногда имеющим внекоммуникационную природу: например, в том случае, когда для взаимопонимания необходимо осуществлять дополнительные шаги по нейтрализации специальных средств сокрытия внекоммуникационной цели манипуляции. Обязательным условием действенности манипуляции является сокрытие как факта воздействия, так и намерений манипулятора. В этой связи Г.В. Грачев и И.К. Мельник связывают манипуляцию с тайным принуждением личности. Они справедливо отмечают, что спо-

собы скрытого психологического принуждения человека как межкультурного социально-психологического феномена социального взаимодействия издавна широко распространено в различных культурах. Многоликость проявлений тайного принуждения чело века в зависимости от культурно-исторических и социальных условий трансформировалась в многообразие понятий, отражающих практику их использования в социальном взаимодействии и общении людей. Аферы, махинации, блеф, мошенничество, манипуляции, политические интриги, мистификации, провокации, психологическое и тайные операции, рекламные кампании, дезинформация — вот далеко не полный набор понятий, которые использовались и используются для обозначения проявлений феномена тайного принуждения человека.

Способы тайного принуждения людей в различных культурах широко применяются в разнообразных сферах социального взаимодействия. В самом общем виде традиционными областями их использования выступают дипломатия, военное искусство, тайная деятельность спецслужб (особенно интенсивно в деятельности разведки и контрразведки), конкурентная борьба в экономической сфере, политическая борьба. Деятельность соответствующих организационных структур в этих сферах как бы пронизана сетью человеческих взаимоотношений и контактов. От решений конкретных людей с их личностными характеристиками, индивидуально-психологическими особенностями, собственным жизненным и профессиональным опытом, от их симпатий и антипатий, привычек, взглядов, привязанностей и т.п. зависят судьбы и благополучие или неблагополучие множества других людей, важные социальные, экономические и политические изменения в обществе.

Использование тайного принуждения людей в этих сферах характеризуется некоторыми специфическими особенностями, которые отличают использование способов скрытого психологического принуждения в повседневной жизни большинства людей. Во-первых, это наличие и использование специальных процедур выбора объектов и технологий воздействия (способы, средства, временная последовательность и территориальное распределение и т.д.). В качестве объектов могут выступать конкретные лица, социальные группы и организации, население определенных регионов и стран. Во-вторых, наличие организационных структур (управлений, отделов, департаментов, частей, подразделений и т.п.) и специалистов по применению методов скрытого психологического принуждения людей. В-третьих, наличие специальных структур и процедур выявления признаков использования способов скрытого психологического воздействия и защиты от них.

При рассмотрении способов тайного принуждения чело века можно выделить две основных группы ситуаций, различающихся по специфичности условий и используемым технологиям психологического воздействия. Во-первых, ситуации, в которых человек является объектом воздействия коллективных социальных субъектов, например, общественных, политических и религиозных организаций, органов государственной власти и управления, финансово-экономических и коммерческих структур, применяющих комплексные технологии скрытого психологического принуждения, в основном, с ис-

пользованием средств массовой коммуникации. Во-вторых, ситуации, в которых человек становится объектом воздействия и использования способов скрытого психологического принуждения на межличностном уровне в повседневной жизни. Процесс использования способов тайного принуждения человека в этих двух группах ситуаций в связи с их определенной специфичностью и в соответствии с разными подходами к формированию системы защиты требует относительно самостоятельного рассмотрения.

Отношение к манипулированию в научной литературе и общественном сознании остается неоднозначным. Знаменитый американец Дейл Карнеги, популяризатор манипулятивных социальных технологий, стремился избавить их от негативного смысла. Он постоянно настаивал: «Воздействуя на кого-либо, необходимо думать не о своих целях, а о целях того, на кого воздействуешь». Однако, строго говоря, это уже не манипулирование. Другие авторы оценивают манипулирование как аморальную форму управления, говорят о деструктивности манипулирования.

Действительно, в основании этого процесса нередко лежит апелляция к низменным или примитивным влечениям человека. В результате человек искусственно задерживается в своем личностном и духовном развитии. Вместе с тем, как считают многие психологи и социологи, не следует преувеличивать деструктивность манипуляции, поскольку собственно разрушения (а именно в этом смысле понимается деструкция) здесь нет. К тому же не каждый человек позволит манипулятору играть на своих примитивных потребностях.

Не следует преувеличивать и опасность роботизации человека, превращения его в руках манипулятора в «послушное средство». Действительно, регулярное использование одних и тех же механизмов ведет к стереотипизации поведенческого репертуара адресата. В результате создается как минимум психологическая установка. Однако такую же динамику изменений предусматривает подавляющее большинство воспитательных систем, берущихся «сформировать», «привить», «воспитать», «обучить» и т.п. Среди них педагогические, политические, религиозные и прочие системы. В общественном мнении существует определенное представление о допустимости пределов манипулятивного воздействия. Если же субъект управления переступает такие границы, это встречает осуждение.

Тема 24

Социальное поведение

План

1. Определение понятия «социальное поведение» и его структура
2. Виды социального поведения личности
3. Факторы регуляции поведения
4. Просоциальное поведение
5. Агрессивное поведение
6. Социальные предубеждения. Природа социальных предубеждений.

Литература

1. Знаков В.В. Понимание как проблема психологии человеческого бытия// Психологический журнал. 2000. Т. 21. №2. - С. 7-15.
2. Знаков В.В. Категории правды и лжи в русской духовной традиции и современной психологии понимания// Вопросы психологии. 1994. №2. С. 55-63.
3. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2004. – 512 с.
4. Немов Р. С. Сверхнормативная деятельность как выражение активной социальной позиции коллектива и личности // Вопросы психологии. — 1995. — № 2.
5. Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! (серия «Главный учебник»). – СПб. : Прайм-Еврознак, 2002. – 256 с.
6. Шамионов Р. М. Психология социального поведения личности: Учеб. пособие. – Саратов: Издательский центр «Наука», 2009. – 186 с.
7. Ширяева А.С. Феномен сверхнормативного поведения личности в отечественной и зарубежной литературе// Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки, 2011. - №2.

1. Определение понятия «социальное поведение» и его структура

Поведение – это форма взаимодействия организма с окружающей средой, источником которого являются потребности. Человеческое поведение отличается от поведения животных своей общественной обусловленностью, осознанностью, активностью, созидательностью и носит целеполагающий, произвольный характер.

Структура социального поведения:

- 1) поведенческий акт – единичное проявление деятельности, ее элемент;
- 2) социальные действия – действия, совершаемые личностями или социальными группами, имеющие общественное значение и предполагающие общественно детерминированную мотивацию, намерения, отношения;
- 3) поступок – это осознаваемое действие личности, понимающей его социальное значение и совершаемое в соответствии с принятым намерением;
- 4) деяние – совокупность поступков личности, за которые она несет ответственность.

2. Виды социального поведения личности

Виды:

- 1) по системе общественных отношений:
 - а) производственное поведение (трудовое, профессиональное);

б) экономическое поведение (потребительское поведение, распределительное, поведение в сфере обмена, предпринимательское, инвестиционное и др.);

в) социально-политическое поведение (политическая активность, поведение по отношению к власти, бюрократическое поведение, электоральное поведение и др.);

г) правовое поведение (законопослушное, противоправное, отклоняющееся, девиантное, криминальное);

д) нравственное поведение (этическое, моральное, аморальное, безнравственное поведение и др.);

е) религиозное поведение;

2) по времени осуществления:

› импульсивное;

› переменное;

› длительно осуществляемое.

Субъектами регуляции социального поведения личности выступают общество, малые группы и сама личность.

3. Факторы регуляции поведения

Факторы:

1) внешние факторы:

а) социальные явления (общественное производство, общественные отношения (широкий социальный контекст жизнедеятельности личности), социальные движения, общественное мнение, социальные потребности, общественные интересы, общественные настроения, общественное сознание, социальная напряженность, социально-экономическая ситуация);

б) общечеловеческие факторы (образ жизни, стиль жизни, уровень благосостояния, традиции, ритуалы, обычаи, привычки, предрассудки, стереотипы, средства массовой информации, стандарты, труд, спорт, социальные ценности и т.д.);

в) духовно-нравственные факторы (мораль, этика, менталитет, культура, субкультура, архетип, идеал, ценности, образование, идеология, средства массовой информации, мировоззрение, религия);

г) политические факторы (власть, бюрократия, социальные движения);

д) правовые факторы (право, закон);

е) социально-психологические явления (большие и малые социальные группы, групповые явления (социально-психологический климат, конфликт, настроение, межгрупповые и внутригрупповые отношения, референтность группы, уровень развития коллектива и др.), личностные составляющие (социальный престиж, позиция, статус, авторитет, убеждение, установка, социальная желательность));

2) внутренние регуляторы поведения:

а) когнитивные процессы;

б) устная и письменная речь;

в) специфические психологические явления (инсайт, интуиция, суждения, умозаключения, решение задач);

г) психические состояния (аффективные состояния, депрессия, ожидания, отношения, настроения, настрой, навязчивые состояния, тревожность, фрустрация, отчужденность, релаксация и др.);

д) психологические качества человека (внутренний локус контроля мотивационно-потребностная и волевая сферы личности);

3) социально-психологические механизмы (внушение, подражание, подкрепление, заражение; технологии рекламы и пропаганды и др.).

4. Просоциальное поведение

Так называемое нормативное (социальное) поведение является разновидностью подражания. Термин «социальные нормы» обычно используется для указания на существование стандартов, правил (как предписывающих, так и запрещающих), которых должны придерживаться члены группы или общества. Общество требует от личности конформности, согласия с данными нормами. Соблюдая в своем поведении эти нормы, человек становится похожим на стальных членов группы, социальной общности, приобщается к ней, становится «как все». Получается, что эти внешние по отношению к человеку нормы как бы управляют его поведением, заставляют действовать так, а не иначе.

В то же время даже одинаковые внешние нормы поведения для разных людей имеют различный внутренний смысл. Например, как показано О.Д. Стаматиной (1977), имеются по крайней мере три вида мотивации устойчивого честного поведения, отражающие уровень социальной зрелости личности. Одни обосновывают необходимость такого поведения преимущественно утилитарно-практически: потому, что нечестных лишают доверия, не уважают и т. д. Другие связывают необходимость быть честным с потребностями общества, но подчас рассматривают ее как самопожертвование. Третьи выражают полное осознание личного и общественного значения этой необходимости, принимают ее как самостоятельную ценность, безотносительно к возможным последствиям.

Нормы социального поведения не выполняются сами собой. Они должны быть интериоризованы, должны стать — по Шварцу — «личными нормами». Кроме того, существует ряд факторов, снижающих их императивность. В частности, в связи с этим Д. Дарли и Б. Латане (J. Darley, B. Latane, 1968) выдвинули тезис о феномене социального торможения при оказании помощи во время чрезвычайных происшествий. Этот феномен проявляется в трех вариациях.

Первая — это препятствие публики: в присутствии других людей человек стремится избежать действий, которые могут смутить его. Поэтому, остерегаясь попасть впросак, он сдерживается и ничего не предпринимает. Вторая вариация — социальное влияние: наблюдая за поведением других людей, присутствующих при чрезвычайном происшествии, человек может решить, что его вмешательство нежелательно или что ничего особенного не

происходит. Побуждение оказать помощь снова затормаживается. Третья вариация — диффузия ответственности: присутствие других людей ослабляет у субъекта чувство ответственности, которая распределяется между всеми. Но поскольку так думает каждый, то в группе люди реже приходят на помощь пострадавшему.

С другой стороны, при принятии группового решения «диффузия ответственности» способствует росту уровня риска, что может иметь как позитивные, так и негативные последствия.

Так, И. Дженис (1972), анализируя различные военные и политические решения, открыл явление, названное им «групповое мышление» (groupthinkY). Оно означает стиль мышления людей, которые полностью включены в единую группу, и в этой группе стремление к единомыслию важнее, чем реалистическая оценка возможных вариантов действий. Это мышление характеризуется конформизмом, тенденциозным подбором информации, сверхоптимизмом, убеждением во всеисильности группы и в непогрешимости ее взглядов. Все это увеличивает вероятность принятия рискованных решений. Несмотря на то, что ошибочность взглядов и решений такой группы вскоре становится очевидной, принятый курс действий и разработанные концепции, вместо кардинального их изменения, продолжают отстаиваться и осуществляться. Очевидно, что феномен «группового мышления» относится не только к политикам и военным, но и к научным коллективам; и здесь за примерами далеко ходить не надо, достаточно вспомнить некоторые физиологические и психологические школы (и поведение их представителей в процессе устных и печатных дискуссий), которые десятилетиями могут «вариться в собственном соку», «пережевывая» идею, выдвинутую лидером школы.

Нормативное поведение, связанное с предъявлением группой определенных требований к субъекту, может приводить к такому явлению, как перфектализм. Это происходит в том случае, когда для исполнения желаемой социальной роли человеку не хватает ни способностей, ни образования. Он прилагает все силы, перенапрягается; происходит конфликт между исполняемой ролью и «Я», при котором оценка роли значительно превышает оценку собственного «Я». В результате человек становится перфекталистом, изнуряющим себя непосильным трудом.

Иногда следование принципу неукоснительного соблюдения правил, служебных обязанностей приводит к неадекватному поведению. Примером этого может служить поведение двух сторожей берлинского метро во время бегства гитлеровцев из города в мае 1945 года при наступлении наших войск. Пытаясь уйти из города по тоннелям метро, на одном из его участков беглецы наткнулись на водонепроницаемую переборку, препятствовавшую дальнейшему продвижению. Разъяренные люди требовали от сторожей поднять ее, но те отказывались, ссылаясь на какой-то параграф из Устава 1923 года, который действительно предписывал опускать переборку каждый вечер после прохода последнего поезда. В течение многих лет в обязанности этих сторожей входило следить за этим. И хотя уже более недели здесь не прохо-

дил ни один поезд, эти законопослушные служаки все равно действовали согласно уставу.

В западной психологии значительное внимание уделяется рассмотрению мотивации помощи. В зависимости от того, какие цели преследует человек, оказывающий помощь, она делится на корыстную и бескорыстную (альтруистическую). **Под альтруистическим (просоциальным) следует понимать поведение, направленное на благо других и не рассчитанное на какую-либо внешнюю награду.** Оно в большей степени ведет к благополучию другого человека, чем самого субъекта, и обусловлено не внешним социальным давлением и не присутствием человека, способного оценить благородство поступка субъекта. Это поведение, которое обусловлено наличием у человека ряда душевных качеств (личностных диспозиций) — сострадательности, заботливости, чувства долга, ответственности — и отсутствием качеств, не способствующих проявлению альтруизма, — подозрительности, жадности, скептицизма.

Мотивации помощи психологи стали уделять значительное внимание лишь с 60-х годов XX века, свидетельством чему является наличие в монографии Х. Хекхаузена специального раздела. Диапазон помощи весьма широк: от мимолетной любезности до оказания помощи человеку в опасной для него ситуации ценой собственной жизни. При этом, принимая решение об оказании услуги или помощи, человек учитывает такие факторы, как затраты времени, прилагаемые усилия, денежные расходы, отсрочку своих планов, неудовлетворение своих потребностей, опасность для своего здоровья и жизни.

Поведение, связанное с оказанием помощи, провоцируется ситуацией, в связи с чем мотивацию этого поведения можно отнести к внешнеобусловленной мотивации. При этом важно, как субъект оценивает эту ситуацию, какую значимость ей придает. Важно выяснить, нуждается ли кто-либо в его помощи, какого характера должна быть она, стоит ли ему вмешиваться лично. Например, если у субъекта просят денег, он должен решить, кем является просящий: просто попрошайкой, который пытается его одурачить, или же человеком, действительно находящимся в бедственном положении. Сообщаемые просящим дополнительные сведения влияют на оценку ситуации и принимаемое решение. Как показали Б. Латанеи Дж. Дарли (B. Latane, J. Darley, 1970), только при просьбе небольшой суммы денег количество людей, замотивированных на альтруистический поступок, оказывается значительно меньшим, чем в случае, когда просящий объясняет причину своего бедственного положения («украли кошелек со всей получкой, пенсией и т. п.»). Эти данные не отрицают роли нравственных качеств личности (личностных диспозиций) в проявлении альтруизма, но показывают, что дело не только в «холодном рассудке», в оценке значимости ситуации (т. е. в оценке ее как действительно требующей помощи). Кроме того, могут играть роль и возникающие у субъекта, при обращении к нему с просьбой, состояния неловкости или страха при мысли об отказе.

Имеет значение и взвешивание субъектом затрат (последствий поступка для себя) и пользы (последствий для обратившегося с просьбой). Человек

тем меньше готов оказать помощь, чем дороже она ему обходится, как материально, так и духовно (например, возможность вступления в конфликт с кем-то из-за принятия на себя ответственности (Л. Берковитц, Л. Даниэльс [L. Bercovitz, L. Daniels, 1964])).

«Порог» пробуждения желания оказать помощь зависит от наличия образца для подражания. Например, Х. Хорнштейн, Е. Фиш и М. Холмс (H. Hornstein, E. Fisch, M. Holmes, 1968) установили, что если прохожий находит бумажник с вложенной в него запиской от человека, ранее нашедшего его и сообщавшего, что отправляет этот бумажник его владельцу вопреки совету друга (или несмотря на то, что сам когда-то терял бумажник), то количество людей, возвративших находку владельцу, оказывается в этом случае в три раза больше, чем в случае, когда в записке написано, что бумажник возвращается по совету друга или сообразуясь с собственным опытом.

В реальной ситуации процесс принятия решения о помощи проходит ряд этапов: восприятие ситуации как беды, оценка ее причин, оценка наличных возможностей оказания помощи и выбор одной из них, формирование намерения оказать помощь. На отдельных стадиях этот процесс может замедляться или нарушаться, например из-за наличия других людей, способных оказать помощь {эффект «диффузной ответственности»}. По сути, каждый перекладывает ответственность и формирование намерения оказать помощь на плечи другого. Так, Б. Латане и Дж. Родин (B. Latane, J. Rodin, 1969) показали в эксперименте, что, слыша, как в соседней комнате кто-то падает с лестницы и кричит от боли, бросаются на помощь 70% испытуемых, если они были в своей комнате одни, и только 40% тех, кто находился в комнате вдвоем.

Правда, имеются и исключения. В случае внезапного падения пассажира в поезде метро оказание ему помощи не зависело от количества пассажиров, а ее латентное время с ростом числа пассажиров даже уменьшалось. В организованных группах диффузия ответственности также не наблюдалась. С другой стороны, на нее влияет вид человека, которому требуется помощь: опьянение, сочащаяся изо рта кровь, неопрятный вид увеличивали диффузию ответственности.

Как отмечает Х. Хекхаузен, изучая мотивацию помощи, исследователи явно увлеклись внешними обстоятельствами, затратами времени и усилий, не уделяя должного внимания личностным особенностям. Совершенно очевидно, что одним из внутренних факторов альтруистического поведения является соблюдение норм или некоторых универсальных правил поведения (одной из них является христианская заповедь «Возлюби ближнего твоего, как самого себя»). Действенность этих заповедей и правил зависит от того, насколько человек интериоризировал их, насколько они стали для него внутренними стандартами, насколько поведение в соответствии с ними является для него ценностью. Чем более интериоризованы нормы в качестве стандартов поведения личности, тем сильнее поведение определяется предвосхищением его последствий для самооценки и тем меньше оно зависит от внешних обстоятельств.

Норма социальной ответственности требует оказания помощи старому, больному или бедному человеку (мотив заботливости). Показано (И. Горовиц [I. Horowitz, 1968]), что чем больше нуждающийся в помощи человек считается виновником своего положения, тем меньше окружающие чувствуют себя ответственными за оказание ему помощи. Усиливает готовность к помощи образец чьего-то поведения по оказанию помощи. Причем влияние образца бывает более сильным в случае, когда субъект непосредственно видит саму помощь, а не слушает нравоучительный рассказ о ней (Дж. Браун [J. Brown, 1933]).

Норма взаимности («ты мне — я тебе») обуславливает обмен материальными и благами, действиями, благодеяниями и даже вредом («око за око, зуб за зуб»). Воздаяние как за добро, так и за зло направлено на воссоздание равновесия между индивидами и группами (на то, чтобы «расквитаться») и представляет собой основополагающий принцип, воспринимаемый как **справедливость**. При этом если инициативу в осуществлении нормы социальной ответственности берет на себя помогающий, то это скорее всего реакция признательности за оказанную ранее этому субъекту, помощь. Однако если помощь оказывается с расчетом на взаимность, то она теряет свой альтруистический характер. Мотивация помогающего воспринимается том недоверчивее, чем утрированное кажется помочь и чем менее в ней нуждаются. В таких случаях возникает подозрение, что помощь оказывается с корыстной целью, обязывая получающего помощь компенсировать ее в будущем в соответствии с нормой взаимности.

Но иногда и бескорыстная помощь может вызвать негативную реакцию объекта помощи, например когда он не имеет возможности отблагодарить за нее. Важным свойством личности, предрасполагающим к альтруистическому поведению, является предрасположенность к сопереживанию человеку, нуждающемуся в помощи (эмпатия). Чем больше человек склонен к сопереживанию, тем выше его готовность к помощи в конкретном случае (Дж. Кок и др. [J. Coke, C. Batson, K. McDevic, 1978]).

По мнению Т. П. Гавриловой (1981) и других психологов, эмпатия может проявляться в двух формах — сопереживания и сочувствия. Сопереживание — это переживание субъектом тех же чувств, которые испытывает другой. Сочувствие — это отзывчивое, участливое отношение к переживаниям, несчастью другого (выражение сожаления, соболезнования и т. п.). Первое, считает Т. П. Гаврилова, основано в большей мере на своем прошлом опыте и связано с потребностью в собственном благополучии, с собственными интересами, второе основано на понимании неблагополучия другого человека и связано с его потребностями и интересами. Отсюда сопереживание более импульсивно, более интенсивно, чем сочувствие. Мне все же представляется, что сочувствие не всегда отражает эмпатию, оно может выражаться даже бесстрастно, просто из вежливости («да, я понимаю, что это неприятно, но меня это не касается, не трогает»). Кроме того, Л. П. Калининский с соавторами (1981) считают, что при разделении эмпатических реакций вернее было бы говорить не столько о критерии разнонаправленности потребностей;

сколько, о степени эмоциональной вовлеченности своего «Я» во время такой реакции. Они полагают, что сопереживание является больше индивидуальным свойством, так как связано с такой типологической особенностью, как слабость нервной системы, а сочувствие — личностным свойством, которое формируется в условиях социального обучения.

Т. П. Гаврилова изучила возрастно-половые проявления той и другой формы эмпатии и обнаружила, что сопереживание, как более непосредственная концентрированная форма эмпатии, характерно в большей степени для младших школьников, а сочувствие, как более сложная опосредованная нравственным знанием форма эмпатического переживания, — для подростков. Кроме того, выявилось, что сопереживание взрослым и животным чаще было выражено у мальчиков, а сочувствие — у девочек. Сопереживание сверстникам, наоборот, чаще выражалось девочками, а сочувствие — мальчиками. В целом и мальчики и девочки чаще выражали сочувствие, чем сопереживание.

С. Шварц, Г.Клаузен(5. Schwartz, G. Clausen, 1970) показали, что готовность к оказанию помощи более выражена у людей с внутренним локусом контроля, воспринимающих себя как активных субъектов действия. Е. Стауб (E. Staub, 1974) отмечает положительную роль уровня морального развития и отрицательную роль макиавеллизма (пренебрежение моральными принципами ради достижения цели) для готовности оказать помощь. В связи с этим можно констатировать, что проявление альтруизма связано с двумя мотивами: морального долга (МД) и морального сочувствия (МС). Человек с МД совершает альтруистические поступки ради нравственного удовлетворения, самоуважения, гордости, повышения моральной самооценки (избегание или устранение искажения моральных аспектов «Я-концепции» представления о себе), относясь при этом к объекту помощи совершенно по-разному (и даже, иногда, отрицательно). Помощь носит жертвенный характер («отрывает от себя»). Люди с МД (а это в основном лица авторитарного типа) характеризуются повышенной личной ответственностью.

Человек с МС проявляет альтруизм в связи с идентификационно-эмпатическим слиянием, отождествлением, сопереживанием, но иногда не доходит до действия. Его помощь не имеет жертвенного характера, альтруистические проявления неустойчивы из-за возможного уменьшения идентификации и повышения личной ответственности.

Установлено, что 15% людей вообще не имеют этих мотивов, остальные примерно поровну делятся на тех, кто имеет одинаковую силу обоих мотивов, и тех, у кого один из мотивов преобладает.

С. Шварц (S. Schwartz, 1977) разработал процессуальную модель альтруистического действия, включающую в себя 4 стадии и 9 этапов.

1. Стадия актуализации — восприятие нужды и ответственности:
 - осознание того, что человек находится в состоянии нужды;
 - понимание того, что существуют действия, способные облегчить его положение;
 - признание своей способности содействовать такому облегчению;

— восприятие себя в определенной мере ответственным за изменение ситуации.

2. Стадия обязанности

— конструирование норм и зарождение переживания моральной обязанности

— активизация существовавших ранее или заданных ситуацией личностных норм.

3. Стадия защиты

— рассмотрение потенциальных реакций, их оценка и переоценка:

— определение затрат и оценка возможных исходов;

— переопределение ситуации и ее переоценка посредством отрицания: состояния нужды (его реальности или серьезности), ответственности за свое действие, уместности актуализированных перед этим норм;

— повторение предшествующих этапов с учетом произведенных переоценок.

4. Стадия реакции:

— действие или бездействие.

К сожалению, Шварц не указывает, к какой стадии или этапу относятся отмечаемые им три причины оказания помощи: эмоциональное или эмпатическое возбуждение, актуализация социальных ожиданий (позитивные или негативные оценки со стороны других) и привлекательность самооценок (сохранение своего «Я» в собственных глазах, избегание ущемления чувства собственного достоинства); он не указывает также, насколько описанные им стадии отвечают альтруистическому поведению (ведь очевидно, что определение затрат и оценка со стороны других противоречат пониманию альтруизма).

5. Агрессивное поведение

Согласно одному из определений, предложенному Бассом, агрессия – это любое поведение, содержащее угрозу или наносящее ущерб другим.

Второе определение, предложенное, несколькими известными исследователям, содержит следующее положение: чтобы те или иные действия были квалифицированы как агрессия, они должны включать в себя намерение обиды или оскорбления, а не просто приводить к таким последствиям. И, наконец, третья точка зрения, высказанная Зильманом, ограничивает употребление термина агрессия попыткой нанесения другим телесных или физических повреждений.¹

Несмотря на значительные разногласия, относительно определений агрессии, многие специалисты в области социальных наук склоняются к принятию определения, близкого ко второму. В это определение входит как категория намерения, так и актуальное причинение оскорбления или вреда другим. Таким образом, в настоящее время большинством принимается следующее определение: Агрессия – это любая форма поведения, нацеленного на

¹ Бэрон Р. Ричардсон Д. Агрессия. – СПб., 1997. – С.26.

оскорбление или причинение вреда другому живому существу, не желающему подобного обращения.

Это определение предполагает, что агрессию следует рассматривать как модель поведения, а не как эмоцию, мотив или установку. Это важное утверждение породило большую путаницу. Термин агрессия часто ассоциируется с негативными эмоциями, – такими как злость; с мотивами, – такими как стремление оскорбить или навредить; и даже с негативными установками, – такими как расовые или этнические предрассудки. Несмотря на то, что все эти факторы, несомненно, играют важную роль в поведении, результатом которого становится причинение ущерба, их наличие не является необходимым условием для подобных действий. Злость вовсе не является необходимым условием нападения на других; агрессия разворачивается как в состоянии полнейшего хладнокровия, так и чрезвычайно эмоционального возбуждения. Также совершенно не обязательно чтобы агрессоры ненавидели или даже не симпатизировали тем, на кого направлены их действия. Многие причиняют страдания людям, к которым относятся скорее положительно, чем отрицательно.

Ввиду того, что проявления агрессии у людей бесконечны и многообразны, весьма полезным оказывается ограничить изучение подобного поведения концептуальными рамками, предложенными Бассом. По его мнению, агрессивные действия можно описать на основании трех шкал: физическая — вербальная, активная — пассивная и прямая — непрямая.² Их комбинация дает восемь возможных категорий, под которые подпадает большинство агрессивных действий. Например, такие действия, как стрельба, нанесение ударов холодным оружием или избиение, при которых один человек осуществляет физическое насилие над другим, могут быть классифицированы как физические, активные и прямые.

Категории агрессии по Бассу.

Тип агрессии	Примеры
Физическая – активная – прямая	Нанесение другому человеку ударов холодным оружием, избиение или ранение при помощи огнестрельного оружия.
Физическая – активная – непрямая	Закладка мини-ловушек; сговор с наемным убийцей с целью уничтожения врага.
Физическая – пассивная – прямая	Стремление физически не позволить другому человеку достичь желаемой цели или заняться желаемой деятельностью (например, сидячая демонстрация).
Физическая – пассивная – непрямая	Отказ от выполнения необходимых задач (например, отказ освободить территорию во время сидячей демонстрации).
Вербальная – активная – прямая	Словесное оскорбление или унижение другого человека.
Вербальная – активная – непрямая	Распространение злостной клеветы или сплетен о другом человеке.
Вербальная – пассивная – прямая	

² Бэрон Р. Ричардсон Д. Агрессия. - СПб., 1997. –С.29.

Вербальная – пассивная – непрямая	Отказ разговаривать с другим человеком, отвечать на его вопросы и т.д. Отказ дать определенные словесные пояснения или объяснения (например, отказ высказаться в защиту человека, которого незаслуженно критикуют).

Самое раннее и, возможно, наиболее известное теоретическое положение, имеющее отношение к агрессии, – это то, согласно которому данное поведение по своей природе преимущественно инстинктивное. Согласно этому довольно распространённому подходу, агрессия возникает потому, что человеческие существа генетически или конституционально «запрограммированы» на подобные действия.

Агрессия как инстинктивное поведение: психоаналитический подход.

В своих ранних работах Фрейд утверждал, что все человеческое поведение проистекает, прямо или косвенно, из эроса, инстинкта жизни, чья энергия (известная как либидо) направлена на упрочение, сохранение и воспроизведение жизни. В этом общем контексте агрессия рассматривалась просто как реакция на блокирование или разрушение либидозных импульсов. Агрессия как таковая не трактовалась ни как неотъемлемая, ни как постоянная и неизбежная часть жизни.

Пережив опыт насилия первой мировой войны, Фрейд постепенно пришел к более мрачному убеждению в отношении сущности и источника агрессии. Он предположил существование второго основного инстинкта, танатоса — влечения к смерти, чья энергия направлена на разрушение и прекращение жизни. Он утверждал, что все человеческое поведение является результатом сложного взаимодействия этого инстинкта с эросом и что между ними существует постоянное напряжение. Ввиду того, что существует острый конфликт между сохранением жизни (эросом) и ее разрушением (танатосом), другие механизмы (например, смещение) служат цели направлять энергию танатоса вовне, в направлении от «Я».

Таким образом, танатос косвенно способствует тому, что агрессия выводится наружу и направляется на других.

Положение об инстинкте стремления к смерти является одним из наиболее спорных в теории психоанализа. Оно было фактически отвергнуто многими учениками Фрейда, разделявшими его взгляды по другим вопросам

Тем не менее, утверждение о том, что агрессия берет начало из врожденных, инстинктивных сил, в целом находило поддержку даже у этих критиков.

Взгляды Фрейда на истоки и природу агрессии крайне пессимистичны. Это поведение не только врожденное, берущее начало из «встроенного» в человеке инстинкта смерти, но также и неизбежное, поскольку, если энергия танатоса не будет обращена вовне, это вскоре приведет к разрушению самого индивидуума. Единственный проблеск надежды связан с тем, что внешнее проявление эмоций, сопровождающих агрессию, может вызывать разрядку разрушительной энергии и, таким образом, уменьшать вероятность появле-

ния более опасных действий. Этот аспект теории Фрейда (положение о катарсисе) часто интерпретировался следующим образом: совершение экспрессивных действий, не сопровождающихся разрушением, может быть эффективным средством предотвращения более опасных поступков. Однако при лучшем знакомстве с произведениями Фрейда обнаруживаются доводы против подобных утверждений. Хотя у Фрейда не было четкой позиции по отношению к силе и продолжительности действия катарсиса, он все же склонялся к тому, что это действие является минимальным и кратковременным по своей природе. Таким образом, Фрейд проявлял на этот счет меньший оптимизм, чем полагали теоретики более позднего периода.

Взгляд на проблему с позиций эволюционного подхода.

В этом разделе мы рассмотрим три взгляда с позиций эволюционного подхода на агрессивное человеческое поведение. Данные в поддержку этих теорий были получены прежде всего в результате наблюдений за поведением животных. Три подхода, о которых пойдет речь, сходятся в признании того, что предрасположенность человека к агрессии является следствием влияния естественного отбора. Утверждается, что агрессия обеспечивала биологические преимущества нашим доисторическим предкам.

Этологический подход. Лоренц, лауреат Нобелевской премии, выдающийся этолог, придерживался эволюционного подхода к агрессии, демонстрируя неожиданное сходство с позицией Фрейда.

Согласно Лоренцу, агрессия берет начало прежде всего из врожденного инстинкта борьбы за выживание, который присутствует у людей так же, как и у других живых существ. Он предполагал, что этот инстинкт развился в ходе длительной эволюции, в пользу чего свидетельствуют три его важные функции. Во-первых, борьба рассеивает представителей видов на широком географическом пространстве, и тем самым обеспечивается максимальная утилизация имеющихся пищевых ресурсов. Во-вторых, агрессия помогает улучшить генетический фонд вида за счет того, что оставить потомство сумеют только наиболее сильные и энергичные индивидуумы. Наконец, сильные животные лучше защищаются и обеспечивают выживание своего потомства.

В то время как у Фрейда не было однозначного мнения относительно накопления и разрядки инстинктивной агрессивной энергии, у Лоренца был совершенно определенный взгляд на эту проблему. Он считал, что агрессивная энергия (имеющая своим источником инстинкт борьбы) генерируется в организме спонтанно, непрерывно, в постоянном темпе, регулярно накапливаясь с течением времени. Таким образом, развертывание явно агрессивных действий является совместной функцией 1) количества накопленной агрессивной энергии и 2) наличия и силы особых облегчающих разрядку агрессии стимулов в непосредственном окружении. Другими словами, чем большее количество агрессивной энергии имеется в данный момент, тем меньшей силы стимул нужен для того, чтобы агрессия «выплеснулась» вовне. Фактически, если с момента последнего агрессивного проявления прошло достаточное количество времени, подобное поведение может развернуться и спонтан-

но, при абсолютном отсутствии высвобождающего стимула. Как отмечал Лоренц у некоторых животных агрессивность соответствует всем правилам снижения порога и инстинктивного поведения. Можно наблюдать животного в ожидании опасности; человек тоже может вести себя подобным образом».

Одно из наиболее любопытных следствий теории Лоренца состоит в том, что с ее помощью можно объяснить тот факт, что у людей, в отличие от большинства других живых существ, широко распространено насилие в отношении представителей своего собственного вида. Согласно Лоренцу, кроме врожденного инстинкта борьбы, все живые существа наделены возможностью подавлять свои стремления; последняя варьирует в зависимости от их способности наносить серьезные повреждения своим жертвам. Таким образом, опасные хищники, например, львы и тигры, которых природа щедро снабдила всем необходимым для успешного умерщвления других живых существ (проворством, огромными когтями и зубами), имеют очень сильное сдерживающее начало, препятствующее нападению на представителей собственного вида, в то время как менее опасные существа — люди — обладают гораздо более слабым сдерживающим началом. Когда на заре истории человечества мужчины и женщины, действуя агрессивно против своих соплеменников, пускали в ход свои зубы и кулаки, отсутствие вышеупомянутых ограничений не было столь страшным. В конце концов, вероятность того, что они могли нанести друг другу серьезные увечья, была относительно низкой. Однако технический прогресс сделал возможным появление оружия массового уничтожения, и в связи с этим потакание своим стремлениям представляет все большую опасность — под угрозой находится выживание человека как вида. Кратко можно сказать так: Лоренц истолковывал стремление мировых лидеров подвергать целые нации риску самоуничтожения в свете того факта, что человеческая способность к насилию превалирует над врожденными сдерживающими началами, подавляющими агрессивные действия.

Несмотря на то, что Лоренц, как и Фрейд, считал агрессию неизбежной, в значительной степени являющейся следствием врожденных сил, он более оптимистично смотрел на возможность ослабления агрессии и контроля подобного поведения. Он полагал, что участие в различных действиях, не связанных с причинением ущерба, может предотвратить накопление агрессивной энергии до опасных уровней и таким образом снизить вероятность вспышек насилия. Можно с некоторым преувеличением сказать, что угроза всплеска насилия у человека может быть предотвращена посредством тысячи других действий. Лоренц утверждал также, что любовь и дружеские отношения могут оказаться несовместимыми с выражением открытой агрессии и могут блокировать ее проявление.

Охотничья гипотеза. Ардри, сценарист из Голливуда, «археолог-любитель», написал несколько книг, благодаря которым многие люди познакомились с популярной версией эволюционной теории. Ардри утверждает, что в результате естественного отбора появился новый вид — охотники: «Мы нападали, чтобы не голодать. Мы пренебрегали опасностями, иначе перестали бы су-

ществовать. Мы адаптировались к охоте анатомически и физиологически». Эта охотничья «природа» и составляет основу человеческой агрессивности.

Еще два изобретения, имеющие своим началом человеческую потребность «убивать, чтобы жить», делают возможным участие в социальном насилии и войнах. Во-первых, чтобы успешно охотиться группами, люди придумали для общения язык, содержащий такие понятия, как «друг» и «враг», «мы» и «они», служащие для оправдания агрессивных действий против других. Во-вторых, появление оружия, поражающего на расстоянии, такого как лук и стрелы (вместо дубинок и камней), привело к тому, что люди стали более удачливыми «вооруженными хищниками». В беседе с Ричардом Лики, известным антропологом, Ардри уточнил значение изобретения такого оружия: «Когда у нас появилась эта вещь, предназначенная для наступления, убивать стало настолько легче, что благодаря насилию мы стали другими существами». Итак, Ардри уверяет, что именно охотничий инстинкт как результат естественного отбора в сочетании с развитием мозга и появлением оружия, поражающего на расстоянии, сформировал человека как существо, которое активно нападает на представителей своего же вида.

Социобиологический подход. В отличие от сторонников эволюционной теории, социобиологи предлагают более специфическое основание для объяснения процесса естественного отбора. Их основной аргумент сводится к следующему. Влияние генов столь длительно, потому что они обеспечивают адаптивное поведение, то есть гены «приспособлены» до такой степени, что вносят свой вклад в успешность репродукции, благодаря чему гарантируется их сохранение у будущих поколений. Таким образом, социобиологи доказывают, что индивидуумы, скорее всего будут содействовать выживанию тех, у кого имеются схожие гены (то есть родственников), проявляя альтруизм и самопожертвование, и будут вести себя агрессивно по отношению к тем, кто от них отличается или не состоит в родстве, то есть у кого наименее вероятно наличие общих генов. Они будут пользоваться любой возможностью, чтобы навредить им и, возможно, ограничить возможности последних иметь потомство от членов собственного клана.

Согласно социобиологическому подходу, агрессивные взаимодействия с конкурентами представляют собой один из путей повышения успешности репродукции в условиях окружающей среды с ограниченными ресурсами — недостатком пищи или брачных партнеров. Очевидно, успешная репродукция более вероятна, если у индивидуума имеется достаточное количество пищи и партнеров, с которыми можно производить потомство. Однако агрессия будет повышать генетическую пригодность данного индивидуума только в том случае, если выгода от нее превысит затраченные усилия. Потенциальная цена агрессии зависит от риска смерти или серьезных повреждений у тех индивидуумов, кто должен выживать для обеспечения выживания своего потомства. Чья-либо генетическая пригодность не будет повышаться, если агрессивная конкуренция приведет к гибели его рода. Таким образом, социобиологи убеждают нас в следующем: агрессивность — это средство, с помощью которого индивидуумы пытаются получить свою долю ресурсов, что, в

свою очередь, обеспечивает успех (преимущественно на генетическом уровне) в естественном отборе.

Фрустрационная теория.

Эта теория, предложенная Д.Доллардом, противопоставляется двум, выше описанным. Здесь агрессивное поведение рассматривается как ситуативный, а не эволюционный процесс. Основные положения этой теории звучат так:

- Фрустрация всегда приводит к агрессии в какой-либо форме.
- Агрессия всегда является результатом фрустрации.

В отношении побуждения к агрессии решающее значение имеют три фактора:

1. степень ожидаемого субъектом удовлетворения от будущего достижения цели;
2. сила препятствия на пути достижения цели;
3. количества последовательных фрустраций.

Т.е., чем в большей степени субъект предвкушает удовольствие, чем сильнее препятствие и чем большее количество реакций блокируется, тем сильнее будет толчок к агрессивному поведению. А если фрустрации следуют одна за другой, то их сила может быть совокупной и это может вызвать агрессивную реакцию большей силы.

Когда выяснилось, что индивидуумы не всегда реагируют агрессией на фрустрацию, Доллард и соавторы пришли к выводу, что подобное поведение не проявляется в тот же момент фрустрации, прежде всего из-за угрозы наказания. В этом случае происходит “смещение”, в результате которого агрессивные действия направляются на другого человека, нападение на которого ассоциируется с наименьшим наказанием.

Таким образом, человек, которого удерживает от агрессивности против фрустратора сильный страх наказания, прибегает к смещению своих наладок, направляя на другие мишени - на тех лиц, по отношению к которым у данного индивидуума не действует сдерживающий

Какие же факторы ослабляют агрессивную мотивацию? Ответ на этот вопрос следует искать в процессе катарсиса, т.е. такие акты агрессии, которые не приносят ущерба, снижают уровень побуждения к агрессии. (Оскорбление, агрессивные фантазии, удар по столу кулаком - акты агрессии, которые снижают уровень побуждения к последующей более сильной агрессии).

Теория социального научения.

В отличие от других, эта теория гласит, что агрессия представляет собой усвоенное поведение в процессе социализации через наблюдение соответствующего образа действий и социальное подкрепление. Т.е. идет изучение человеческого поведения, ориентированного на образец.

Эта теория была предложена Бандурой и объясняла усвоение, провоцирование и регуляцию агрессивного поведения.

Теория социального научения Бандуры.

Агрессия, приобретаемая посредством:	• Биологических факторов (например, гормоны, нервная система) • Научения (например, непосредственный опыт, наблюдение)
Агрессия провоцируется:	• Воздействием шаблонов (например, возбуждение, внимание) • Неприемлемым обращением (например, нападки, фрустрация) • Побудительными мотивами (например, деньги, восхищение) • Инструкциями (например, приказы) • Эксцентричными убеждениями (например, параноидальными убеждениями)
Агрессия регулируется:	• Внешним поощрением и наказанием (например, материальное вознаграждение, неприятные последствия) • Викарным подкреплением (например, наблюдение за тем, как поощряют или наказывают других) • Механизмами саморегуляции (например, гордость, вина)

С его точки зрения, анализ агрессивного поведения требует учета трех моментов:

1. способов усвоения подобных действий;
2. факторов, провоцирующих их появление;
3. условий, при которых они закрепляются.

Поэтому, существенное значение здесь уделяется обучению, влиянию первичных посредников социализации, а именно родителей, на обучение детей агрессивному поведению. В частности, было доказано, что поведение родителей может выступать в качестве модели агрессии и, что у агрессивных родителей обычно бывают агрессивные дети. Также эта теория утверждает, что усвоение человеком широкого диапазона агрессивных реакций - прямое поощрение такого поведения. Т.е. получение подкрепления за агрессивные действия повышает вероятность того, что подобные действия будут повторяться и в дальнейшем. Вместе с тем, существенное значение имеет результативная агрессия, т.е. достижение успеха при использовании агрессивных действий. Сюда же относится и викарный опыт, т.е. наблюдение поощрения агрессии у других. Социальное поощрение и наказание относятся к побуждению агрессии. Самопоощрение и самонаказание - модели открытой агрессии, регулируемые поощрением и наказанием, которые человек устанавливает для себя сам.³

Хочется отметить, что эта теория оставляет гораздо больше возможностей предотвратить и контролировать человеческую агрессию. Тому есть две причины:

³ Бандура А. Уолтерс Р. Подростковая агрессия. – М., 1999. – С.237.

1. Согласно теории, агрессия - приобретенная модель социального поведения. Отсюда может быть ослаблена с помощью процедур (устранение условий).

2. Социальное научение предполагает проявление агрессии людьми только в определенных социальных условиях.

В настоящее время теория социального научения является наиболее эффективной в предсказании агрессивного поведения, особенно если есть сведения об агрессоре и ситуации социального развития.

В то время как различные теории агрессии как инстинкта сильно разнятся в деталях, все они сходны по смыслу. В частности, центральное для всех теорий положение о том, что агрессия является следствием по преимуществу инстинктивных, врожденных факторов, логически ведет к заключению, что агрессивные проявления почти невозможно устранить. Ни удовлетворение всех материальных потребностей, ни устранение социальной несправедливости, ни другие позитивные изменения в структуре человеческого общества не смогут предотвратить зарождения и проявления агрессивных импульсов. Самое большее, чего можно достичь, — это временно не допускать подобных проявлений или ослабить их интенсивность. Поэтому, согласно данным теориям, агрессия в той или иной форме всегда будет нас сопровождать. И в самом деле, агрессия является неотъемлемой частью нашей человеческой природы.

Несколько исследований продемонстрировали зависимость между негативными взаимоотношениями в паре «родители—ребенок» и агрессивными реакциями со стороны ребенка. Если у детей (независимо от того, к какой возрастной группе они принадлежат) плохие отношения с одним или обоими родителями, если дети чувствуют, что их считают никуда не годными, или не ощущают родительской поддержки, они, возможно, окажутся втянутыми в преступную деятельность; будут ополчаться на других детей; сверстники будут отзываться о них как об агрессивных; будут вести себя агрессивно по отношению к своим родителям. Штайнметц сообщает, что для людей, совершавших заказные политические убийства (или покушения), характерно происхождение из распавшихся семей, где родителям было не до ребенка. Женщины, на которых в детстве их собственные матери обращали не так много внимания и которые не получили от родителей необходимой поддержки, склонны применять карательные меры воспитания (например, браниться, шлепать) и срывать гнев на своих детях.

Убедительно демонстрируют специфическую зависимость между ответственностью родителей и агрессивностью детей результаты эксперимента Джонса и др. Исследователи наблюдали в лабораторных условиях, как общаются со своими мамами и другими детьми дети в возрасте 15, 21 и 39 месяцев. Среди множества различных параметров измерялось время, через которое мать берет ребенка на руки, после того как он заплакал или протянул к ней руки; фиксировалось также агрессивное поведение, направленное на других (например, удары, укусы, толчки, стремление отобрать какой-либо предмет).

Дети, к которым матери не торопились подходить, вели себя более агрессивно, чем те, чьи матери быстро реагировали на плач или приглашение к контакту.

Согласно теории привязанности, маленькие дети различаются по степени ощущения безопасности в своих взаимоотношениях с матерью. У надежно привязанного ребенка в прошлом — надежное, устойчивое и чуткое отношение со стороны матери; он склонен доверять другим людям, имеет довольно хорошо развитые социальные навыки. Ненадежно привязанный или тревожащийся по поводу своей привязанности ребенок будет либо резистентным, либо избегающим. Тревожный избегающий ребенок в общем и целом избегает своей воспитательницы. Такие дети несговорчивы и сопротивляются контролю. Резистентный ребенок расстраивается при разлуке с матерью, а ей нелегко его успокоить при новой встрече. Такие дети проявляют физическую агрессию, импульсивны, для них характерны эмоциональные вспышки. Кон сообщает, что ненадежно привязанные дети оценивались своими сверстниками как участвующие в большем числе драк, чем надежно привязанные.

Изучая последствия родительского вмешательства в драки между детьми в семье, Фельсон обнаружил, что дети проявляют больше физической или вербальной агрессии против единственного брата или сестры, чем против всех остальных детей, с которыми они общаются. Очевидно, взаимоотношения ребенка с братом или сестрой являются основополагающими для научения агрессивному поведению.

Галли и др. собрали у студентов колледжей сведения о насилии в их семьях. Они интересовались отношениями до того момента, пока вы не стали взрослыми между родителями, между родителями и детьми, а также между детьми, включая самих испытуемых. Респондентов просили также спрогнозировать вероятность того, что они будут вести себя агрессивно в нескольких гипотетических ситуациях. Результаты исследования подтвердили тезис, что наличие или отсутствие насилия во взаимоотношениях между братьями — реестрами позволяет предсказать индивидуальный уровень агрессивности каждого из них. Как оказалось, существует сильная корреляция между выраженностью агрессивных отношений между детьми в одной семье (испытуемого к брату или сестре, брата или сестры к испытуемому, братьев и сестер между собой) и прогнозом испытуемым своей собственной агрессивности, а по сообщениям о насилии испытуемого по отношению к брату или сестре можно предсказать другие аспекты агрессивного поведения. Исследователи подчеркивают важность взаимоотношений между братьями и сестрами для развития агрессии: «...исходя из этих» данных представляется, что наличие насилия во взаимоотношениях между детьми в одной семье... оказывает большее, чем все прочие семейные взаимоотношения, влияние на социализацию индивида, результатом которой становится усвоение силовых моделей поведения».⁴

Паттерсон сообщает, что «... братья и сестры — это учителя... в том самом процессе, который разрушает им жизнь». Он обнаружил, что братья и

⁴ Бэрон Р. Ричардсон Д. *Агрессия*. - СПб., 1997. - С.95.

сестры агрессивных детей более склонны отвечать на нападение контратакой, чем братья и сестры обычных детей — что повышает вероятность продолжения и эскалации силового противостояния.

Аспект семейных взаимоотношений, вызывающий наибольший интерес социологов, — это характер семейного руководства, то есть действия родителей, имеющие своей целью «наставить детей на путь истинный» или изменить их поведение. Некоторые родители вмешиваются редко: при воспитании они сознательно придерживаются политики невмешательства — позволяют ребенку вести себя как он хочет или просто не обращают на него внимания, не замечая, приемлемо или нет его поведение. Другие же родители вмешиваются часто, либо поощряя (за поведение, соответствующее социальным нормам), либо наказывая (за неприемлемое агрессивное поведение). Иногда родители непреднамеренно поощряют за агрессивное поведение или наказывают за принятое в обществе поведение. Намеренное или ненамеренное, но подкрепление существенно предопределяет становление агрессивного поведения.

Изучение зависимости между практикой семейного руководства и агрессивным поведением у детей сосредоточилось на характере и строгости наказаний, а также на контроле родителей поведения детей. В общем и целом выявлено, что жестокие наказания связаны с относительно высоким уровнем агрессивности детей, а недостаточный контроль и присмотр за детьми коррелирует с высоким уровнем асоциальности, зачастую сопровождающимся агрессивным поведением.

Эрон и его коллеги провели лонгитюдное исследование зависимости ряда параметров и становления агрессии. Они собирали сведения у испытуемых, их родителей и сверстников три раза — в первый раз, когда испытуемые были в третьем классе, затем спустя 10 лет, а затем еще через 22 года. А теперь рассмотрим данные о взаимосвязи наказаний и агрессивности.

В первом эксперименте серии участвовало свыше 800 третьеклассников. Уровень агрессивности того или иного ребенка определялся по отзывам одноклассников — всех детей просили перечислить учеников, для которых характерно агрессивное поведение (например тех, кто пихается и толкается»). Строгость наказаний измерялась по ответам родителей на 24 вопроса о том, как они обычно реагируют на агрессивное поведение своего ребенка. В целом к лояльным наказаниям относили просьбы вести себя по-другому и поощрения за изменение поведения, к умеренным — выговоры и брань, а такие способы физического реагирования, как шлепки и подзатыльники, рассматривали в качестве строгих наказаний. Эрон и другие обнаружили, что дети, подвергавшиеся строгим наказаниям, характеризовались своими сверстниками как более агрессивные.

Воздействие наказаний представляется довольно длительным. Последующие эксперименты с теми же самыми детьми выявили, что суровость наказаний, применявшихся к детям, когда им было 8 лет, коррелировала с агрессивностью их поведения в 18- и 30-летнем возрасте. Лефковитц и другие сообщают, что наименее агрессивные 18-летние юноши были как раз из

числа тех, кого в 8 лет родители наказывали умеренно. «Когда родители слишком снисходительно или слишком сурово относятся к агрессивности своих сыновей, эти мальчики в позднем подростковом возрасте склонны быть более агрессивными». Эрон и Хьюсман сообщают, что суровость наказаний в 8-летнем возрасте положительно коррелирует с оценкой собственной агрессивности в возрасте тридцати лет и с суровостью, с которой испытуемые наказывают своих собственных детей.

Паттерсон и Стаутхаммер-Лебер изучали зависимость между характером семейного руководства и асоциальностью. Исследователи проанализировали взаимоотношения в семьях более чем двухсот мальчиков из четвертого, седьмого и десятого класса. Они обнаружили, что два параметра семейного руководства — контроль (степень опеки и осведомленности о своих детях) и последовательность (постоянство в предъявляемых требованиях и методах дисциплинарного воздействия) связаны с количеством приводов ребенка в полицию и с его личной оценкой собственного образа жизни по отношению к социальным нормам. При этом сыновья родителей, которые не следили за их поведением и были непоследовательны в наказаниях, как правило, вели себя асоциально. Паттерсон и Стаутхаммер-Лебер так резюмируют свои данные:

«Кажется, что родители асоциальных детей безразличны к их времяпрепровождению, к сорту их компаний и роду занятий... такие родители менее склонны в качестве наказания запрещать ребенку делать то, что ему бы очень хотелось, или не давать ему денег на карманные расходы... Если они вообще обратят на это внимание, то наиболее вероятны нотации, брань и угрозы; в любом случае эти придирки не приведут к эффективным результатам».⁵

Использование физических наказаний как средства воспитания детей в процессе социализации скрывает в себе ряд специфических «опасностей». Во-первых, родители, наказывающие детей, фактически могут оказаться для тех примером агрессивности. В таких случаях наказание может провоцировать агрессивность в дальнейшем.

Во-вторых, дети, которых слишком часто наказывают, будут стремиться избегать родителей или оказывать им сопротивление. Если они «не сгибаются» под ударами «карающих мечей», вряд ли потом они усвоят другие, не такие горькие уроки, которые помогли бы им социализироваться. Вдобавок аверсивное обращение может в конце концов привести ребенка в компанию «людей, демонстрирующих и одобряющих чрезвычайно рискованное поведение, которое действительно должно быть наказано».

В-третьих, если наказание слишком возбуждает и расстраивает детей, они могут забыть причину, породившую подобные действия. Фактически стратегия социализации в этом случае мешает усвоению правил приемлемого поведения. Если после сурового наказания ребенок расстроен или рассержен, он из-за боли может забыть, за что его наказали.

⁵ Бэрон Р. Ричардсон Д. *Агрессия*. - СПб., 1997. - С.97.

И наконец, дети, изменившие свое поведение в результате столь сильного внешнего воздействия, скорее всего не сделают нормы, которые им пытаются привить, своими внутренними ценностями. То есть они повинуются только до тех пор, пока за их поведением наблюдают. Возможно, эти дети так никогда и не примут правил приемлемого в обществе поведения, тех правил, которые предотвратили бы необходимость наказаний в дальнейшем. По сути дела, наказание заставляет скрывать внешние проявления нежелательного поведения, но не устраняет его.

Хотя наказание и дает порой нежелательные эффекты, тем не менее порой оно может оказаться действенным средством модификации поведения. Результаты экспериментов и исследовательских программ свидетельствуют, что наказание может вызывать устойчивые изменения в поведении, если применяется в соответствии с определенными принципами.

Наказание должно быть напрямую связано с поведением ребенка, с тем чтобы акт наказания регулярно и с высокой вероятностью осуществлялся после совершения проступка. Временной разрыв между неприемлемым действием и наказанием должен быть минимален, так как наказание непосредственно после проступка предполагает большую важность запрета определенной модели поведения в является более действенным, чем отсроченное, когда в течение некоторого времени не делается никаких замечаний и оценок нежелательных действий. Кроме того, немедленное наказание приносит неприятности до того, как нарушитель сможет осознать удовольствие от совершенного проступка. «Чистое наказание убеждает в большей степени, чем наказание, к ощущениям от которого примешивается удовольствие от совершенного проступка».

Мы отмечали, что у ребенка непоследовательные наказания ассоциируются с агрессией. Родители, которые грозятся наказать, но не осуществляют свои угрозы на практике, по сути дела учат ребенка игнорировать их самих. Тот, кто сотрясает словами воздух — предъявляет негативные вербальные стимулы или постоянно командует ребенком — неумышленно дает ему понять, что команды и угрозы не имеют большого значения. Наказание окажется наиболее эффективным, если его будут применять последовательно, то есть за одно и то же нарушение всегда будет назначаться одна и та же санкция; нельзя один раз наказать за проступок, а в другой раз — проигнорировать подобное поведение.

И наконец, предлагая альтернативу поведению, за которое ребенок был наказан, вы закладываете фундамент будущих. Вдобавок, разъясняя, какой поступок повлек за собой наказание и рассматривая возможные альтернативы поведения, вы не создадите барьеры, которые могут помешать осуществлению каких-либо действий вообще и желаемых в частности. Например, ребенок часто перебивает взрослых, когда те разговаривают. Если родители накажут его без объяснений, он, возможно, подумает, что ему просто запрещено говорить, и может стать робким и застенчивым, особенно в присутствии взрослых. Если же родители ребенка объяснят ему, что нельзя перебивать других людей, и будут отвечать ребенку, когда он потребует их внима-

ния в подходящие моменты, тогда, вероятно, он научится проявлять в аналогичных ситуациях адекватные социальные навыки.

Процедуры типа временной изоляции, хотя и относятся к наказаниям, означают отсутствие поощрения, а не демонстрацию неприязненного отношения, поэтому они не вызывают многих проблем, неизбежных при физических наказаниях. Такие процедуры эффективны для модификации поведения непослушных и агрессивных детей. Когда ребенок ведет себя плохо, его на короткое время оставляют в одиночестве в тихой комнате.

«Ребенку должно быть четко разъяснено, почему в качестве наказания выбрана именно временная изоляция. Эта процедура дает ребенку понять, что отклоняющееся поведение не поощряется и не принимается и что пока он не научится себя вести, ему нельзя будет общаться с другими».⁶

И, наконец, любое наказание требует разъяснения, оно должно занимать определенную нишу в системе эмоциональных отношений между родителями и ребенком.

Дети усваивают различные модели поведения (как приемлемые, так и неприемлемые социально) в ходе взаимодействия с другими детьми. И различные формы агрессивного поведения также возникают при общении со сверстниками. Здесь мы рассмотрим то, как ребенок, общаясь с другими детьми, приобретает навыки агрессивного поведения, и то, к каким последствиям приводит агрессивная реакция ребенка на сверстников.

Игра со сверстниками дает детям возможность научиться агрессивным реакциям (например, пущенные в ход кулаки или оскорбление). Шумные игры — в которых дети толкаются, догоняют друг друга, дразнятся, пинаются и стараются причинить друг другу какой-то вред — фактически могут оказаться сравнительно «безопасным» способом обучения агрессивному поведению. Дети говорят, что им нравятся их партнеры по шумным играм и они редко получают травмы во время таких игр.

Существуют также свидетельства, полученные при изучении детей, посещавших дошкольные учреждения, что частое общение со сверстниками может быть связано с последующей агрессивностью сообщает, что дети, которые в течение пяти лет перед школой регулярно посещали детский сад, оценивались учителями как более агрессивные, чем посещавшие детский сад менее регулярно. Можно предположить, что дети, которые чаще «практиковались» в агрессивном поведении со сверстниками (например, в детском саду), успешнее усвоили подобные реакции и скорее способны применить их в других условиях (например, в школе).

Агрессивных детей сверстники не любят и часто навешивают на них ярлык «самых неприятных». Кой и Купершмидт исследовали зависимость между агрессивностью и социальным статусом на выборках знакомых между собой и незнакомых детей. Установив социальный статус учеников четвертых классов (основой послужили отзывы их одноклассников), исследователи пригласили мальчиков — как знакомых между собой (то есть все — из одно-

⁶Бэрн Р. Ричардсон Д. Агрессия. - СПб., 1997. -С.104.

го и того же класса), так и незнакомых (например, все — из разных школ) — после школьных занятий принять участие в командной игре. В полном соответствии с результатами других экспериментов, школьники, которые оценивались своими сверстниками как «самые неприятные», в общении со сверстниками чаще демонстрировали социальное поведение, как вербальное (угрозы, ругательства), так и физическое (удары, пинки), вызывающее неприязнь. Согласно сообщениям других членов их команд, «самые неприятные» проявляли также наибольшую неуживчивость и наибольшую готовность подраться. В большинстве случаев, независимо от того, играл ли ученик со знакомыми или незнакомыми ребятами, его социальный статус в игровой группе был таким же, как в классе. Хотя до сих пор нет адекватных данных, свидетельствующих о наличии жесткой причинно-следственной связи между агрессивностью и социальным статусом среди сверстников, этот эксперимент все-таки продемонстрировал, что и неприязнь сверстников, и агрессивность — параметры, сохраняющиеся в различных ситуациях, то есть, если ребенок агрессивен и нелюбим в школе, он скорее всего будет агрессивен и нелюбим и в другой окружающей обстановке.

Приведенные выше данные могли бы позволить нам предположить, что отвергаемый сверстниками ребенок должен быть весьма неприятным субъектом с малым количеством друзей. Однако необязательно, что ребенка, к которому неприязненно относятся некоторые сверстники, будут игнорировать абсолютно все дети. Фактически ребенок, которого не принимает одна группа, может получать одобрение со стороны другой группы и, более того, играть в ней важную роль Кэйрнс и его коллеги утверждают, что агрессивные дети будут включены в социальные группы с такой же вероятностью, как и их неагрессивные сверстники, но при этом агрессивные дети попадут в группы, состоящие из таких же агрессивных детей. Исследователи обнаружили, что школьников и школьниц с высоким уровнем агрессии называло в качестве своих лучших друзей такое же количество сверстников, что и менее агрессивных; их так же часто называли членами социальных групп. Тем не менее, как и предполагалось, агрессивные дети склонны объединяться со столь же агрессивными сверстниками. Резюмируя, скажем, что:

«... неприязнь со стороны отдельно взятых сверстников не означает отвержения целым обществом или полную изоляцию от социальных структур. От подростков с высоким уровнем агрессии могут отворачиваться многие одноклассники, но отношения, которые устанавливаются у агрессивных, подростков с некоторыми сверстниками, представляются же менее важными, чем отношения неагрессивных».⁷

Внутри подросткового возраста, как у мальчиков, так и у девочек, существуют возрастные периоды с более высоким и более низким уровнем проявления агрессивного поведения. Так установлено, что у мальчиков имеются два пика проявления агрессии: 12 лет и 14-15 лет. У девочек также об-

наруживаются два пика: наибольший уровень проявления агрессивного поведения отмечается в 11 лет и в 13 лет.⁸

Сравнение степени выраженности различных компонентов агрессивного поведения у мальчиков и девочек показало, что у мальчиков наиболее выражена склонность к прямой физической и прямой вербальной агрессии, а у девочек - к прямой вербальной и к косвенной вербальной. Таким образом, для мальчиков наиболее характерно не столько предпочтение агрессии по критерию "вербальная - физическая", сколько выражение ее в прямой, открытой форме и непосредственно с конфликтующим. Для девочек же характерно предпочтение именно вербальной агрессии в любых ее формах - прямой или косвенной. Хотя косвенная форма оказывается все-таки более распространенной. Тенденция большей выраженности у мальчиков прямой агрессии (часто физической), а у девочек - косвенной вербальной, очевидно, является кросскультуральной, характерной для подростков различных.

В другом исследовании было показано, что если у 10-11летних подростков преобладают проявления физической агрессии, то по мере взросления у подростков 14-15 лет на первый план выходит вербальная агрессия. Это, однако, не связано со снижением проявления физической агрессии с возрастом. Максимальные показатели проявления всех форм агрессии (как физической, так и вербальной) обнаруживаются именно в 14-15 лет. Но динамика роста физической и вербальной агрессии по мере взросления неодинакова: проявления физической агрессии, хотя и увеличиваются, но не значительно. А вот проявления вербальной агрессии растут существенно более быстрыми темпами.⁹

Можно отметить также, что в младшем возрасте (10-11 лет) между разными формами агрессии существует достаточно слабая дифференциация. То есть, хотя они и выражены неодинаково, но различия между ними по частоте встречаемости невелики. В возрасте же 14-15 лет между различными формами агрессии обнаруживаются более четкие и явные различия по частоте встречаемости.

Структура проявления различных форм агрессии обусловлена одновременно как возрастными, так и половыми особенностями. В раннем подростковом возрасте у мальчиков доминирует физическая агрессия, а у девочек она выражена незначительно - они отдают предпочтение вербальной форме проявления агрессии. Однако, как показывают исследования, уже в возрасте 12-13 лет как у мальчиков, так и у девочек, наиболее выраженной оказывается такая форма проявления агрессии как негативизм.¹⁰ Под негативизмом

Ковалев.П. *Возрастно-половые особенности отражения в сознании структуры собственной агрессивности и агрессивного поведения.* – СПб., 1996.- С.283.

Семенюк Л.М. *Психологические особенности агрессивного поведения подростков и условия его коррекции.* М., 1996. – С.114.

Семенюк Л.М. *Психологические особенности агрессивного поведения подростков и условия его коррекции.* М., 1996. – С.148.

визмом в концепции агрессии/враждебности Басса-Дарки понимается оппозиционная манера поведения, обычно направленная против авторитета, которая может проявляться как в форме пассивного сопротивления, так и в форме активной борьбы против действующих правил, норм, обычаев.

Второе место по частоте встречаемости в указанный возрастной период у мальчиков занимает физическая агрессия, а у девочек - вербальная. В старшем возрасте (подростки 14-15 лет) у мальчиков доминируют негативизм и вербальная агрессия (которые представлены практически одинаково), а у девочек - вербальная агрессия. Физическая агрессия в этом возрасте не является доминантной формой проявления агрессии уже и у мальчиков. Следует отметить также, что, независимо от возраста, у мальчиков все формы агрессивного поведения выражены больше, чем у девочек.

Исследования связи агрессивного поведения с социальным статусом подростка в группе сверстников показали, что среди подростков с наиболее высоким социометрическим статусом ("эмоциональные лидеры") 48% составляют лица с уровнем агрессии выше среднего. Вместе с тем, установлено также, что среди "эмоциональных лидеров" 33% имеют показатели агрессии средней величины, а 19% - низкие уровень агрессии.

Относительно выраженности различных типов агрессивного поведения в этой группе подростков можно отметить, что наиболее часто встречается прямая физическая агрессия - 43% лиц с высоким социометрическим статусом склонны именно к ней. У 30% "эмоциональных лидеров" ведущим способом агрессивного поведения является прямая вербальная агрессия, а еще у 27% - косвенная вербальная.¹¹

Иногда понятие "агрессивность" употребляется как синонимичное с понятием "конфликтность". Такое смешение понятий осуществляется как бы не случайно, а на том основании, что в исследованиях выявляются корреляционные связи между агрессивностью и конфликтностью, а также однотипные корреляции обоих этих понятий с рядом других личностных свойств (наступательность, вспыльчивость, обидчивость, нетерпимость и др.).

Однако, наличие таких корреляционных связей, на самом деле, еще не дает оснований для отождествления понятий. Необоснованность такой логики видна хотя бы из следующей простой аналогии. Рост и вес человека коррелирует между собой, также обе эти характеристики имеют однотипные корреляции с рядом других параметров (например, с качеством питания ребенка). Но все это не дает нам оснований считать, что рост и вес - это одно и то же, что эти понятия синонимичны.

С содержательно-психологической точки зрения понятия "агрессивность" и "конфликтность" обозначают различные психологические феномены, что находит отражение как на уровне современных теорий агрессивности и конфликтности, так и на уровне методов их диагностики. А, кроме того, на поведенческом уровне конфликтность вряд ли может коррелировать с попу-

лярностью, а вот агрессия, как было показано на эмпирическом уровне, не исключает такой взаимосвязи, и, при определенных условиях, коррелирует с социометрическим статусом, эмоциональной предпочитаемостью личности.

Уровень выраженности агрессивных реакций коррелирует с самооценкой подростка. Общая тенденция здесь заключается в наличии прямой связи: чем выше уровень самооценки, тем выше показатели общей агрессии и различных ее составляющих. Такая взаимосвязь характерна как для инструментальной агрессии, так и для другой формы агрессии - враждебности. В одном исследовании было показано, что уровень физической агрессии подростков 14-17 лет коррелирует с уровнем общей самооценки личности. Чем выше была самооценка, тем больше была выражена и склонность к проявлению физической агрессии. Оказалось, кроме того, что парциальные самооценки, такие как самооценка способности к лидерству и самооценка своего "физического Я", коррелируют с такой формой агрессии как негативизм.¹² Таким образом, оппозиционная манера поведения, направленная против авторитетов и установившихся правил, в большей степени характерна именно для подростков с высокой самооценкой своих лидерских потенций, а также для подростков, высоко оценивающих свою физическую привлекательность и телесное совершенство. Очевидно, в наибольшей степени подростковый негативизм выражен в том случае, когда обе эти парциальные самооценки "сходятся" в одной личности.

В том же исследовании было показано, что вербальная агрессия коррелирует с различными аспектами самооценки подростков. Также как и в случае с негативизмом, уровень проявления вербальной агрессии выше у тех, для кого характерна высокая самооценка способности к лидерству. Кроме того, вербальная агрессия оказалась связанной с уровнем самооценки собственной самостоятельности, автономности и с самооценкой интеллекта.¹³ Таким образом, наибольшая вероятность проявления высокой вербальной агрессии также связана с высокой самооценкой личности, особенно, если для этого подростка характерны представления о себе как о высоко автономной, самостоятельной личности, отличающейся выраженной способностью к лидерству и высоким интеллектом.

Еще одна тенденция, которая обнаруживается в исследованиях, состоит в том, что более агрессивные подростки чаще имеют крайнюю, экстремальную самооценку - либо чрезвычайно высокую, либо крайне низкую. Для не агрессивных подростков более характерной тенденцией является распространенность средней по уровню самооценки. Так, если в группе высоко-агрессивных подростков высокую самооценку имеют 31% испытуемых, то в группе не агрессивных такую самооценку имеют в два раза меньше подрост-

Реан А.А. Агрессия в структуре поведения возбудимой и демонстративной личности // Ананьевские чтения – 97. – 1997. - №2. – С.14.

Реан А.А. Агрессия в структуре поведения возбудимой и демонстративной личности // Ананьевские чтения – 97. – 1997. - №2. – С.16.

ков - 15%. Соответственно, низкую самооценку в группе высокоагрессивных имеют 25%, а в группе не агрессивных - только 15%.¹⁴

Для понимания подростковой агрессии важное значение имеет рассмотрение не только самой по себе самооценки личности, но и анализ соотношения самооценки и внешней оценки, которая дается референтными лицами, например, учителями или сверстниками. Если самооценка не находит должной опоры во внешнем социальном пространстве, если оценка подростка значимыми лицами из ближайшего окружения всегда (или преимущественно) ниже его самооценки, то эта ситуация, несомненно, должна рассматриваться как фрустрирующая. При этом здесь фрустрация касается не чего-то второстепенного, так как блокируется одна из базовых, фундаментальных потребностей личности, каковой, несомненно, является потребность в признании, уважении и самоуважении. И как любой фрустратор эта ситуация может провоцировать проявление агрессии. Хотя ортодоксальные сторонники фрустрационной теории агрессии сказали бы в этом случае более категорично - такая ситуация не просто может, но явно будет приводить к агрессии.

Специальные исследования, проведенные по этому поводу, показали, что, действительно, подростки, чья самооценка находится в конфликте с внешней оценкой социума (оценка ниже и не соответствует самооценке), значимо отличаются от своих сверстников более высокими показателями агрессии. Наиболее существенные различия обнаруживаются по уровню выраженности косвенной агрессии и негативизма. Однако, кроме того, подростки с конфликтным соотношением самооценки и внешней оценки имеют также и более высокий уровень таких форм агрессии как раздражительность, физическая агрессия и обида.

Одной из форм агрессивного поведения вообще, и у подростков в частности, является аутоагрессивное поведение, то есть агрессия, направленная на самого себя. Аутоагрессия, по существу, представляет собой деструктивное, саморазрушающее поведение. Феномен аутоагрессии представляется наиболее загадочным, и, конечно, не должен сводиться лишь к клинической мазохистской интерпретации. Понятно, что аутоагрессия, также как и агрессии вообще, представляет значительный интерес именно для "нормальной" психологии личности

Аутоагрессия, как мы могли убедиться выше, - это, как правило, низкая самооценка и неприятие себя. Уже это вполне достаточные основания для появления трудностей социально-психологического характера, связанных с установлением контактов и осуществлением продуктивного общения. Что собственно и фиксируется на поведенческом уровне в высоких показателях застенчивости и низких показателях общительности.

Реан А.А. Трофимова Н.Б. Гендерные различия структуры агрессивности у подростков // Актуальные проблемы деятельности практических психологов. -1999. - №3. - С.6.

Наличие аутоагрессии связано с особенностями восприятия других людей. Однако связи эти являются далеко не тривиальными, а, на первый взгляд, даже и парадоксальными. Аутоагрессия, по нашим данным, практически не связана с негативизацией восприятия других. Напротив, уровень аутоагрессии коррелирует с позитивностью восприятия значимых "других". Наиболее сильно эта тенденция позитивного восприятия других с ростом уровня аутоагрессии проявляется у подростков и юношей в отношении учителей и в отношении собственных родителей (дифференцированно изучалось отношение к отцу и к матери - тенденция оказалась общей). Уровень аутоагрессии оказался отрицательно связанным лишь с представлением о том, "каким меня видят другие" (двойная рефлексия). Чем выше уровень аутоагрессии субъекта, тем более негативными являются представления об оценке другими его личности.

Вероятно, наибольшую озабоченность и у родителей, и у специалистов вызывают модели агрессии, демонстрируемые по телевидению. И это не случайно, ведь и вербальная и физическая агрессия на наших телеэкранах вовсе не редкость. Так, Уильяме, Забрак и Джой сообщают, что в наиболее популярных телевизионных программах на каждый час вещания приходится в среднем около девяти актов физической и восьми актов вербальной агрессии. Таким образом, даже ребенок, проводящий у телевизора, например, всего лишь два часа, видит за день в среднем свыше 17 актов агрессии. А ведь от показа секса и насилия не свободны даже анонсы телепрограмм; Уильяме сообщает, например, что в телеменю секс и насилие так или иначе фигурируют более чем в 60% анонсов телепрограмм, идущих в прайм-тайм.

В связи с тем, что дети так часто сталкиваются с насилием в масс-медиа, многие люди выражают озабоченность в связи с тем, что подобная «видеодиета» может повысить у детей склонность к агрессивному поведению. И не случайно эта тема, представляющая особый интерес для психологической науки и обладающая высокой социальной значимостью, последнее время притягивает к себе все более пристальное внимание исследователей.

Агрессивность в структуре различных синдромов, вызванных хромосомными аномалиями.

Синдром	Проявления агрессивности	Некоторые другие типичные нарушения
Увеличение числа У-хромосом (типичный кариотип - ХУУ)	Некоторые авторы отмечают пассивно-агрессивное поведение, другие считают лиц с данным синдромом спокойными и законопослушными.	Высокий рост, IQ сдвинут к более низким значениям (в среднем 80—88), повышена частота антисоциального поведения
Варианты синдрома Клайнфельтера. Увеличение числа Х-хромосом	Повышенной агрессивности не наблюдается	Степень умственной отсталости пропорциональна числу Х-хромосом, часты различные психические аномалии

Синдром кольцевой X-хромосомы	Гетеро- и аутоагрессивное поведение не коррелирует со снижением интеллекта	Умственная отсталость, импульсивность, невнимательность, аутистические черты
Синдром «кошачьего плача» (5p-, участка хромосомы 5)	Наблюдается агрессивное поведение, причем агрессивность коррелирует со снижением интеллекта	Приступы плохого настроения, самоповреждающее поведение, стереотипии и аутистические черты
Микроделеция в хромосоме 8	Наблюдается повышенная агрессивность	Гиперактивность, показатели интеллекта, хотя и невысокие, находятся в нормативном коридоре значений
Синдром Смита-Маджениса (17p-, выпадение участка хромосомы 17)	Агрессивность и другие серьезные поведенческие проблемы встречаются в 60-80 % случаев	Умственная отсталость (10 в среднем составляет 40—54), приступы плохого настроения, импульсивность, невнимательность, навязчивость, самоповреждения, нарушения сна
Синдром Прадера-Вилли (15я-, выпадение участка хромосомы 15, полученной от отца)	Уровень агрессивности повышен, но несколько ниже, чем в смешанной группе умственно отсталых детей, отсутствуют половые различия по агрессивности и корреляции агрессивности с интеллектуальными нарушениями	Умственная отсталость умеренной или небольшой степени, замкнутость, тревожность, негативизм, вспышки гнева, гиперактивность, переедание

Возможно, повышенная агрессивность лиц с разными хромосомными аномалиями в большинстве случаев является следствием снижения интеллекта и других психологических и соматических дефектов, нарушающих социальную адаптацию, однако при некоторых синдромах могут быть задействованы и специфичные генетические механизмы.

Ввиду наличия в разных популяциях устойчивых половых различий в агрессивности, большой интерес вызывает связь агрессивности с аномалиями половых хромосом (в норме клетки мужчин содержат половые хромосомы X и Y, а клетки женщин — две X-хромосомы). Внимание к характерологическим особенностям лиц с измененным числом половых хромосом было привлечено в 1965 г., когда П.А. Джэйкобс с коллегами сообщили о большом числе мужчин с дополнительной Y-хромосомой среди преступников, находившихся в исправительных учреждениях. Затем эти данные подтвердили и другие исследователи. В результате в обществе распространилась идея о «хромосоме убийцы». Были рассмотрены три фактора, которые могли бы объяснять увеличение числа мужчин с лишней Y-хромосомой среди заключенных. Во-первых, предположили, что повышение содержания Y-материала ведет к возрастанию агрессивности. Кроме того, учитывая, что мужчины с лишней Y-хромосомой характеризуются высоким ростом и снижением ин-

теллекта, проверяли, не может ли на частоту заключения в исправительные учреждения влиять рост, поскольку из-за роста мужчины с лишней V-хромосомой выглядят «более опасными», или недостаток интеллектуальных способностей, например, через увеличение вероятности разоблачения. Исследования показали, что снижение интеллекта вносит некоторый вклад в связь между преступным поведением и аномальным числом хромосом, а гипотезы о повышенной агрессивности и высоком росте как факторах, опосредствующих эту связь, не подтвердились. В частности, было установлено, что мужчины с лишней Y-хромосомой не чаще, чем другие заключенные, совершали насильственные преступления — в тюрьму они попадали в основном за кражи. Кроме того, в тюрьме такие мужчины вели себя более дружелюбно, чем остальные, а по психологическим и психиатрическим показателям существенно не отличались от других преступников со сходным уровнем интеллекта. Не было получено убедительных доказательств повышения агрессивности у мужчин с удлинённой Y-хромосомой.

В некоторых работах проверялась гипотеза, согласно которой увеличение числа X-хромосом ведет к снижению агрессивности. Сравнение женщин и мужчин с различным числом X-хромосом (XO, XX и XXX; XY, XXV) не привело к определенным выводам. Одно из направлений дальнейших исследований роли X-хромосом в изменениях уровня агрессивности связано с изучением определенного гена, расположенного в этой хромосоме.¹⁵

В рамках проблемы взаимосвязи пола и агрессивности, по-видимому, должны быть рассмотрены не только аномалии половых хромосом, но и другие хромосомные aberrации, в частности, синдром Прадера — Вилли. Этот синдром возникает из-за отсутствия определенного участка одной из хромосом пятнадцатой пары, а именно той, которая получена от отца. (При выпадении участка пятнадцатой хромосомы, полученной от матери, имеет место другой синдром — синдром Энгельмана.) При данном синдроме у детей отсутствуют половые различия по агрессивности, что отличает их как от детей с умственной отсталостью, вызванной другими хромосомными аномалиями, так и от здоровых. Кроме того, количество проблем, связанных с агрессивным поведением, у них несколько ниже, чем в общей группе умственно отсталых детей, и равно количеству проблем в подгруппе умственно отсталых девочек. В отличие от умственно отсталых, у лиц с синдромом Прадера — Вилли агрессивность не коррелирует с нарушениями мышления, хотя последние у них встречаются чаще.

Итак, к настоящему времени не получено убедительных доказательств изменения уровня агрессивности при аномалиях половых хромосом. По-видимому, повышенная агрессивность у лиц с различными хромосомными аномалиями является во многих случаях частью общего дезадапционного синдрома, в формирование которого существенный вклад вносят собственно психологические факторы. Некоторые дефекты наследственного аппарата,

¹⁵ Алфимова М.В. Трубников В.И. Психогенетика агрессивности // Вопросы психологии. — 2000. — №6. — С.117.

возможно, связаны с агрессивностью менее опосредствованно, и природа такой связи будет раскрыта при условии более полного понимания принципов функционирования генома.

Психогенетические данные убедительно свидетельствуют о том, что генетические особенности вносят существенный вклад в межиндивидуальные различия в агрессивности. При этом нельзя не согласиться с мнением, высказанным, в частности, Х.Г. Бруннером, о том, что концепция одного «гена агрессии» нереалистична. Как показывают проведенные исследования, на «склонность» к агрессии могут влиять многие гены и сложные взаимодействия между ними. Это влияние, по-видимому, опосредствовано главным образом особенностями эмоциональной реактивности и способностью контролировать свои импульсы. Тем не менее, учитывая, что генетические различия вносят существенный вклад в формирование склонности к агрессивному поведению, со временем, когда индивидуальная генетическая диагностика станет доступной, генетические данные можно будет использовать для оценки индивидуальной реактивности на различные средовые воздействия, провоцирующие агрессию, а значит – и для прогноза и профилактики агрессии.

Биологические процессы протекают в социальном контексте. То есть внешняя среда влияет на неврогенные связи, внутренние биологические процессы в значительной степени определяют характер наших реакций на средовые воздействия, и правильней было бы говорить не о решающем влиянии биологических либо, наоборот, социальных факторов как детерминант агрессии, а признать, что на агрессию действуют оба типа факторов и что биология и окружающая среда оказывают взаимное влияние друг на друга.

6. Социальные предубеждения. Природа социальных предубеждений.

Социальная установка (аттитюд) – это определенное состояние сознания, основанное на предыдущем опыте, регулирующее отношение и поведение человека.

Признаки социальной установки:

- 1) социальный характер объектов, с которыми связаны отношение и поведение человека;
- 2) осознанность этих отношений и поведения;
- 3) эмоциональный компонент этих отношений и поведения;
- 4) регулятивная роль социальной установки.

Функции аттитюда:

- 1) автомативная – упрощение контроля сознания за деятельностью в стандартных, ранее встречавшихся ситуациях;
- 2) адаптивная – направление субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей;
- 3) защитная – способствует разрешению внутренних конфликтов личности;
- 4) когнитивная – установка помогает выбрать способ поведения по отношению к конкретному объекту;

5) регулятивная – средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения;

6) ригидная – установка затрудняет приспособление к новым ситуациям;

7) стабилизирующая – установка определяет устойчивый, последовательный, целенаправленный характер деятельности, в изменяющихся ситуациях.

Структура социальной установки:

1) когнитивный, содержащий знание, представление о социальном объекте;

2) аффективный, отражающий эмоционально-оценочное отношение к объекту;

3) поведенческий, выражающий потенциальную готовность личности реализовать определенное поведение по отношению к объекту.

Уровни установок:

1) просто установки, регулирующие поведение на простейшем, преимущественно бытовом уровне;

2) социальные установки;

3) базовые социальные установки, отражающие отношение индивида к его основным сферам жизнедеятельности (профессия, общественная деятельность, увлечения и т. п.);

4) инструментальную функцию. (приобщение индивида к системе норм и ценностей данной социальной среды).

Установка регулирует деятельность на трех иерархических уровнях:

1) смысловом – установки носят обобщенный характер и определяют отношения личности к объектам, имеющим личностное значение для индивида;

2) целевом – установки определяют относительно устойчивый характер протекания деятельности и связаны с конкретными действиями и стремлением человека довести начатое дело до конца;

3) операциональном – установка способствует восприятию и интерпретации обстоятельств на основе прошлого опыта субъекта в подобной ситуации, прогнозированию возможностей адекватного и эффективного поведения и принятию решения в конкретной ситуации.

Этапы формирования социальных установок по Ж. Годфруа:

1) до 12 лет установки, развивающиеся в этот период, соответствуют родительским моделям;

2) с 12 до 20 лет установки приобретают более конкретную форму, что связано с усвоением социальных ролей;

3) от 20 до 30 лет – происходит кристаллизация социальных установок, формированием на их основе системы убеждений, которая является весьма устойчивым психическим новообразованием;

4) от 30 лет – установки отличаются значительной стабильностью, фиксированностью, плохо поддаются изменениям.

Изменения установок преследует цель добавить знание, изменить отношение, взгляды. Оно зависит от новизны информации, индивидуальных особенностей субъекта, порядка поступления информации и системы установок, которые уже имеются у субъекта. Установки более успешно меняются через изменение отношения, что может быть достигнуто внушением, убеждением родителей, авторитетных личностей, средств массовой информации.

Когнитивисты считают, что на изменение установок влияет появление несоответствия в когнитивной структуре индивида. Бихевиористы придерживаются мнения, что изменение аттитюдов зависит от подкрепления.

Предубеждения и дискриминация так широко распространены в современной жизни, что нередко полагают, что они "в природе человека". Однако различные общества характеризуются очень разным уровнем предубеждений и дискриминации. Например, в древности у белых было благоприятное отношение к чернокожим, резко отличающееся от ситуации, характерной для современной истории. Отношение к евреям в современных странах различно - от холокоста в нацистской Германии до равенства в США и других западных государствах.

Предубеждение - неприязненное и враждебное отношение к членам группы только на том основании, что они принадлежат к этой группе и априори наделяются предосудительными свойствами, приписываемыми этой группе. Предубеждение - это состояние сознания - чувство, мнение или склонность. Социолог Герберт Блумер отмечает, что для членов доминирующей группы, как правило, характерны следующие четыре чувства: ощущение, что они превосходят по качествам членов меньшинства; чувство, что члены меньшинства по своей природе отличаются от них; ощущение, что у членов доминирующей группы есть законное право на получение привилегий, власти и престижа; страх и подозрение, что меньшинство "имеет виды" на преимущества доминирующей группы. В этом смысле предубеждение часто бывает неразрывно связано с доминирующим положением, занимаемым группой.

Некоторые социологи обнаруживают появление в последние годы новой формы предубеждения против черных американцев у состоятельных белых, населяющих пригородные районы. Они дали этому феномену определение "символический расизм". Эта форма расизма не похожа на расизм Старого Юга с его доктринами расовой неполноценности и законной сегрегации. Напротив, это совершенно новая форма расизма, в которой сплетаются три компонента. Во-первых, у многих белых возникло чувство, что черные американцы стали слишком требовательными, слишком напористыми и злыми и что они получают больше, чем им полагается по праву. Во-вторых, существует убеждение, что черные "играют не по правилам", которые определяются традиционными американскими добродетелями - упорным трудом, индивидуализмом и терпеливым ожиданием вознаграждения. В-третьих, многие белые создают для себя стереотипы, касающиеся благосостояния чернокожего населения, уличной преступности и системы квот. Такие взгляды приводят к тому, что белые начинают голосовать против политических кандидатов, поддерживающих программы борьбы с бедностью, переезжать в

пригородные районы во избежание десегрегации школ и рассматривать расизм как "чью-то другую" проблему.

Дискриминация. Если предубеждение - это мнение или предрассудок, то дискриминация - это необоснованный отказ в привилегиях, престиже и власти членам меньшинства, которые по своим способностям и навыкам равны членам доминирующей группы. Предубеждение не обязательно совпадает с дискриминацией - прямая взаимозависимость между взглядами и враждебными действиями не всегда неизбежна. Социолог Роберт Мертон выделяет четыре типа взаимосвязи между предубежденностью и дискриминацией и приводит следующие определения индивидов, относящихся к таким типам:

"Убежденный либерал" - человек без предубеждений, никогда не участвующий в дискриминации.

"Колеблющийся либерал" - человек без предубеждений, тем не менее участвующий в дискриминации под общественным давлением.

"Расист в душе" - человек с предубеждениями, который, тем не менее, не станет участвовать в дискриминации под общественным давлением.

"Убежденный расист" - человек с предубеждениями, который без колебаний действует в соответствии со своими взглядами.

Мертон указывает, что законодательство, основанное на принципе равных возможностей, оказывает самое значительное влияние на "колеблющегося либерала" и на "расиста в душе".

В годы после Второй мировой войны белые перешли от открытых и "воинствующих" проявлений дискриминации к более скрытым формам. Опросы общественного мнения, проведенные за последние 40 лет, выявляют неуклонный, хотя и постепенный сдвиг настроений белого населения в сторону либерализма в расовых вопросах.

Институциональная дискриминация. Дискриминация не является делом только индивидов. В своей повседневной деятельности общественные институты также осуществляют систематическую дискриминацию против членов некоторых групп - институциональную дискриминацию. Так, работодатели часто конкретизируют профессиональные требования к кандидатам, желающим устроиться на какую-то определенную работу. Обычно профессиональные требования связаны с прошлым опытом работы и некоторым уровнем формального образования. Стандарты, которыми руководствуются работодатели, могут выглядеть совершенно недискриминирующими, поскольку они касаются всех кандидатов на место независимо от расы, происхождения и т.п. Но коль скоро у членов некоторых расовых и этнических групп отсутствуют равные с прочими членами общества возможности по приобретению профессионального опыта и получению университетских и прочих профессиональных степеней, их положение на рынке рабочей силы изначально оказывается невыгодным.

ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Планы семинарских занятий

Занятие 1. Введение в социальную психологию (2 часа).

1. Место социальной психологии в системе научного знания.
2. История формирования социально-психологических идей.
3. Методологические проблемы и методы социально-психологического исследования.

Занятия 2-3. Социальная психология отношений и общения (4 часа).

1. Общественные и межличностные отношения.
2. Содержание понятия и уровни анализа общения.
3. Основные направления исследования общения в современной психологии.
4. Коммуникативная сторона общения.
5. Интерактивная сторона общения.

Занятия 4-6. Социальная психология групп (6 часов).

1. Проблемы группы в социальной психологии
2. Социально-психологические характеристики больших социальных групп.
3. Стихийные группы и социальные движения.
4. Психология межгрупповых отношений.
5. Динамические процессы в малой группе.
6. Лидерство и руководство в малых группах.
7. Психология группового решения.
8. Развитие группы и социально-психологические проблемы коллектива.
9. Методологические проблемы исследования малых групп в социальной психологии.

Занятия 7-9. Социальная психология личности (6 часов).

1. Личность и группа.
2. Социализация.
3. Социальная установка.
4. Социально-психологические характеристики личности.

Занятие 10. Теоретические основы прикладной социальной психологии (2 часа)

1. Соотношение прикладного и теоретического знания в социальной психологии.
2. Основные направления прикладных исследований и практической социальной психологии.
3. Теория социально-психологического воздействия.
4. Социальное поведение.

Практические задания

1. Изучение внутригрупповых отношений

Методика 1. Социометрия

Термин «социометрия» означает измерение межличностных взаимоотношений в группе. Основоположник социометрии известный американский психиатр и социальный психолог Дж. Морено не случайно так назвал этот метод. Совокупность межличностных отношений в группе составляет, по Дж. Морено, ту первичную социально-психологическую структуру, характеристики которой во многом определяют не только целостные характеристики группы, но и душевное состояние человека. Внедрение этого метода в исследования отечественных психологов связано с именами Е.С.Кузьмина, Я.Л.Коломинского, Б.А.Ядова, И.П.Волкова и др. Социометрическая техника применяется для диагностики межличностных и межгрупповых отношений в целях их изменения, улучшения и совершенствования. С помощью социометрии можно изучать типологию социального поведения людей в условиях групповой деятельности, судить о социально-психологической совместимости членов конкретных групп.

Вместе с официальной или формальной структурой общения, отражающей рациональную, нормативную, обязательную сторону человеческих взаимоотношений, в любой социальной группе всегда имеется психологическая структура неофициального или неформального порядка, формирующаяся как система межличностных отношений, симпатий и антипатий. Особенности такой структуры во многом зависят от ценностных ориентации участников, их восприятия и понимания друг друга, взаимооценок и самооценок. Как правило, неформальных структур в группе возникает несколько, например, структуры взаимоподдержки, взаимовлияния, популярности, престижа, лидерства и др. Неформальная структура зависит от формальной структуры группы в той степени, в которой индивиды подчиняют свое поведение целям и задачам совместной деятельности, правилам ролевого взаимодействия. С помощью социометрии можно оценить это влияние. Социометрические методы позволяют выразить внутригрупповые отношения в виде числовых величин и графиков и таким образом получить ценную информацию о состоянии группы.

Для социометрического исследования важно, чтобы любая структура неформального характера, хотим мы этого или нет, всегда в тех или иных отношениях проецировалась на формальную структуру, т.е. на систему деловых,

официальных отношений, и тем самым влияла на сплоченность коллектива, его продуктивность. Эти положения проверены экспериментом и практикой.

Наиболее общей задачей социометрии является изучение неофициального структурного аспекта социальной группы и царящей в ней психологической атмосферы.

Социометрическая процедура.

Общая схема действий при социометрическом исследовании заключается в следующем. После постановки задач исследования и выбора объектов измерений формулируются основные гипотезы и положения, касающиеся возможных критериев опроса членов групп. Здесь не может быть полной анонимности, иначе социометрия окажется малоэффективной. Требование экспериментатора раскрыть свои симпатии и антипатии нередко вызывает внутренние затруднения у опрашиваемых и проявляется у некоторых людей в нежелании участвовать в опросе. Когда вопросы или критерии социометрии выбраны, они заносятся на специальную карточку или предлагаются в устном виде по типу интервью. Каждый член группы обязан отвечать на них, выбирая тех или иных членов группы в зависимости от большей или меньшей склонности, предпочтительности их по сравнению с другими, симпатий или, наоборот, антипатий, доверия или недоверия и т. д.

При этом социометрическая процедура может проводиться в двух формах. Первый вариант — непараметрическая процедура. В данном случае испытуемому предлагается ответить на вопросы социометрической карточки без ограничения числа выборов испытуемого. Если в группе насчитывается, скажем, 12 человек, то в указанном случае каждый из опрашиваемых может выбрать 11 человек (кроме самого себя). Таким образом, теоретически возможное число сделанных каждым членом группы выборов по направлению к другим членам группы в указанном примере будет равно $(N-1)$, где N — число членов группы. Точно так же и теоретически возможное число полученных субъектом выборов в группе будет равно $(N-1)$. Указанная величина $(N-1)$ полученных выборов является основной количественной константой социометрических измерений. При непараметрической процедуре эта теоретическая константа является одинаковой как для индивидуума, делающего выборы, так и для любого индивидуума, ставшего объектом выбора. Достоинством данного варианта процедуры является то, что она позволяет выявить так называемую эмоциональную экспансивность каждого члена группы, сделать срез многообразия межличностных связей в групповой структуре. Однако при увеличении размеров группы до 12 — 16 человек этих связей становится так много, что без применения вычислительной техники проанализировать их становится весьма трудно.

Другим недостатком непараметрической процедуры является большая вероятность получения случайного выбора. Некоторые испытуемые, руководствуясь личным мотивом, нередко пишут в опросниках: «выбираю всех». Ясно, что такой ответ может иметь только два объяснения: либо у испытуемого действительно сложилась такая обобщенная аморфная и недифференцированная система отношений с окружающими (что маловероятно), либо

испытуемый заведомо дает ложный ответ, прикрываясь формальной лояльностью к окружающим и к экспериментатору (что наиболее вероятно).

Анализ подобных случаев заставил некоторых исследователей попытаться изменить саму процедуру применения метода и таким образом снизить вероятность случайного выбора. Так родился второй вариант — параметрическая процедура с ограничением числа выборов. Испытуемым предлагают выбирать строго фиксированное число из всех членов группы. Например, в группе из 25 человек каждому предлагают выбрать лишь 4 или 5 человек. Величина ограничения числа социометрических выборов получила название «социометрического ограничения» или «лимита выборов».

Многие исследователи считают, что введение «социометрического ограничения» значительно превышает надежность социометрических данных и облегчает статистическую обработку материала. С психологической точки зрения социометрическое ограничение заставляет испытуемых более внимательно относиться к своим ответам, выбирать для ответа только тех членов группы, которые действительно соответствуют предлагаемым ролям партнера, лидера или товарища по совместной деятельности. Лимит выборов значительно снижает вероятность случайных ответов и позволяет стандартизировать условия выборов в группах различной численности в одной выборке, что и делает возможным сопоставление материала по различным группам.

В настоящее время принято считать, что для групп в 22 — 25 участников минимальная величина «социометрического ограничения» должна выбираться в пределах 4 — 5 выборов. Существенное отличие второго варианта социометрической процедуры состоит в том, что социометрическая константа ($N-1$) сохраняется только для системы получаемых выборов (т. е. из группы к участнику). Для системы отданных выборов (т. е. в группу от участника) она измеряется новой величиной d (социометрическим ограничением). Введением величины d можно стандартизировать внешние условия выборов в группах разной численности. Для этого необходимо определять величину d по одинаковой для всех групп вероятности случайного выбора. Формулу определения такой вероятности предложили в свое время Дж. Морено и Е.Дженнингс: $P(A) = d/(N-1)$; где P — вероятность случайного события (A) социометрического выбора; N — число членов группы. Обычно величина $P(A)$ выбирается в пределах 0,20 — 0,30. Подставляя эти значения в формулу (1) для определения d с известной величиной N , получаем искомое число «социометрического ограничения» в выбранной для измерений группе.

Недостатком параметрической процедуры является невозможность раскрыть многообразие взаимоотношений в группе. Возможно выявить только наиболее субъективно значимые связи. Социометрическая структура группы в результате такого подхода будет отражать лишь наиболее типичные, «избранные» коммуникации. Введение «социометрического ограничения» не позволяет судить об эмоциональной экспансивности членов группы.

Социометрическая процедура может иметь целью:

а) измерение степени сплоченности-разобщенности в группе;

б) выявление «социометрических позиций», т. е. соотносительного авторитета членов группы по признакам симпатии-антипатии, где на крайних полюсах оказываются «лидер» группы и «отвергнутый»;

в) обнаружение внутригрупповых подсистем, сплоченных образований, во главе которых могут быть свои неформальные лидеры.

Социометрическая карточка или социометрическая анкета составляется на заключительном этапе разработки программы. В ней каждый член группы должен указать свое отношение к другим членам группы по выделенным критериям (например, с точки зрения совместной работы, участия в решении деловой задачи, проведения досуга, в игре и т. д.) Критерии определяются в зависимости от программы данного исследования: изучаются ли отношения в производственной группе, группе досуга, во временной или стабильной группе.

При опросе без ограничения выборов в социометрической карточке после каждого критерия должна быть выделена графа, размеры которой позволили бы давать достаточно полные ответы. При опросе с ограничением выборов справа от каждого критерия на карточке чертятся столько вертикальных граф, сколько выборов мы предполагаем разрешить в данной группе. Определение числа выборов для разных по численности групп, по с заранее заданной величиной $P(A)$ в пределах 0,14 — 0,25 можно произвести, пользуясь специальной таблицей (см. табл. «Величины ограничения социометрических выборов»).

№	Тип	Критерии	Выборы			
1	работа	а) кого бы вы хотели видеть своим бригадиром?				
		а) кого бы вы не хотели выбрать своим бригадиром?				
2	досуг	а) кого бы вы хотели пригласить на встречу Нового Года?				
		а) кого бы вы не хотели пригласить на встречу Нового Года?				

Когда социометрические карточки заполнены и собраны, начинается этап их математической обработки. Простейшими способами количественной обработки являются табличный, графический и индекс логический.

Социоматрица.

Вначале следует построить простейшую социоматрицу. Пример дан в таблице (см. табл. «Пример социоматрицы»). Результаты выборов разносятся по матрице с помощью условных обозначений.

Величины ограничения социометрических выборов		
Число членов групп	Социометрическое ограничение d	Вероятность случайного выбора $P(A)$

5-7	1	0.20-0.14
8-11	2	0.25-0.18
12-16	3	0.25-0.19
17-21	4	0.23-0.19
22-26	5	0.22-0.19
27-31	6	0.22-0.19
32-36	7	0.21-0.19

Анализ социоматрицы по каждому критерию дает достаточно наглядную картину взаимоотношений в группе. Могут быть построены суммарные социоматрицы, дающие картину выборов по нескольким критериям, а также социоматрицы по данным межгрупповых выборов.

Основное достоинство социоматрицы — возможность представить выборы в числовом виде, что в свою очередь позволяет проранжировать членов группы по числу полученных и отданных выборов, установить порядок влияний в группе. На основе социоматрицы строится социограмма — карта социометрических выборов (социометрическая карта), производится расчет социометрических индексов.

2. Изучение особенностей восприятия индивидом группы

Межличностное восприятие в группе зависит от множества факторов. Наиболее исследованными из них являются: социальные установки, прошлый опыт, особенности самовоспитания, характер межличностных отношений, степень информированности друг о друге, ситуационный контекст, в котором протекает процесс межличностной перцепции и т.д. В качестве одного из основных факторов межличностного восприятия выступает отношение к объекту восприятия. Однако на межличностное восприятие могут влиять не только межличностные отношения, но и отношение индивида к группе, в контексте которой осуществляется процесс межличностной перцепции. Восприятие индивидом группы представляет собой своеобразный фон, на котором протекает межличностное восприятие. В связи с этим исследование восприятия индивидом группы является важным моментом в исследовании межличностного восприятия, связывая между собой два различных вида социально-перцептивных процессов.

Цель: Позволяет выявить три возможных «типа» восприятия индивидом группы. При этом в качестве показателя типа данного восприятия выступает роль группы в индивидуальной деятельности воспринимающего.

Ход работы: На основании трех «типов» восприятия индивидом группы была создана специальная анкета (см. Мосейко, Нелидова, 1982), выявляющая преобладание того или иного типа восприятия группы у исследуемого индивида. Анкета состоит из 14-ти пунктов-суждений (см. образец), содержащих три альтернативных выбора. В каждом пункте анкеты альтернативы расположены в случайном порядке. Каждая альтернатива соответствует определенному типу восприятия индивидом группы. Анкета создана с учетом специфики учебных групп интенсивного обучения иностранным языкам, но

при соответствующей модификации может быть применена и в других группах.

По каждому пункту анкеты испытуемые должны выбрать наиболее подходящую им альтернативу в соответствии с предлагаемой инструкцией. К анкете прилагается специальный ответный бланк.

Инструкция испытуемым: *«Мы проводим специальное исследование с целью улучшения организации учебного процесса. Ваши ответы на вопросы анкеты помогут нам в этом. На каждый пункт анкеты возможны 3 ответа, обозначенные буквами А, Б и В. Из ответов на каждый пункт выберите тот, который наиболее точно выражает Вашу точку зрения. Помните, что «плохих» и «хороших» ответов в данной анкете нет. Букву Вашего ответа занесите (обведите кружочком) в лист для ответов против соответствующего номера вопроса. На каждый вопрос может быть выбран только один ответ».*

Анкета

1. Лучшими партнерами в группе я считаю тех, кто
 - а) знает больше, чем я.
 - б) все вопросы стремится решить сообща.
 - в) не отвлекает внимание преподавателя.
2. Лучшими преподавателями являются те, которые
 - а) имеют индивидуальный подход.
 - б) создают условия для помощи со стороны других.
 - в) создают в коллективе атмосферу, в которой никто не боится высказаться.
3. Я рад, когда мои друзья:
 - а) знают больше, чем я, и могут мне помочь.
 - б) умеют самостоятельно, не мешая другим, добиваться успехов.
 - в) помогают другим, когда представится случай.
4. Больше всего мне не нравится, когда в группе:
 - а) некому помогать.
 - б) мне мешают при выполнении задачи.
 - в) остальные слабее подготовлены, чем я.
5. Мне кажется, что я способен на максимальное, когда:
 - а) я могу получить помощь и поддержку со стороны других.
 - б) мои усилия вознаграждены.
 - в) есть возможность проявить инициативу, полезную для всех.
6. Мне нравятся коллективы, в которых
 - а) каждый заинтересован в улучшении результатов всех.
 - б) каждый занят своим делом и не мешает другим.
 - в) каждый человек может использовать других для решения своих задач.
7. Учащиеся оценивают как самых плохих таких преподавателей, которые:
 - а) создают дух соперничества между учениками.
 - б) не уделяют им достаточного внимания.

- в) не создают условия для того, чтобы группа помогла им.
8. Больше всего удовлетворения в жизни дает:
- возможность работы, когда тебе никто не мешает.
 - возможность получения новой информации от других людей.
 - возможность сделать полезное другим людям.
9. Основная цель школы должна заключаться:
- в воспитании людей с развитым чувством долга перед другими.
 - в подготовке приспособленных к самостоятельной жизни людей.
 - в подготовке людей, умеющих извлекать пользу от общения в других людьми.
10. Если перед группой стоит какая-то проблема, то я:
- предпочитаю, чтобы другие решили эту проблему.
 - предпочитаю работать самостоятельно, не полагаясь на других.
 - стремлюсь внести свой вклад в общее решение проблемы.
11. Лучше всего бы я учился, если бы преподаватель
- имел ко мне индивидуальный подход.
 - создавал условия для получения мной помощи со стороны других.
 - поощрял инициативу учащихся, направленную на достижение общего успеха.
12. Нет ничего хуже того случая, когда:
- ты не в состоянии самостоятельно добиться успеха.
 - чувствуешь себя ненужным в группе.
 - тебе не помогают окружающие.
13. Больше всего я ценю:
- личный успех, в котором есть доля заслуги моих друзей.
 - общий успех, в котором есть и моя заслуга.
 - успех, достигнутый ценой собственных усилий.
14. Я хотел бы:
- работать в коллективе, в котором применяются основные приемы и методы совместной работы.
 - работать индивидуально с преподавателем.
 - работать с ведущими в данной области людьми.

Обработка результатов

На основании ответов испытуемых с помощью «ключа» производится подсчет баллов по каждому типу восприятия индивидом группы. Каждому выбранному ответу приписывается один балл. Баллы, выбранные испытуемыми по всем 14-ти пунктам анкеты, суммируются для каждого типа восприятия отдельно. При этом общая сумма баллов по всем трем типам восприятия для каждого испытуемого должна быть непременно равна 14.

Ключ для обработки анкеты					
Тип восприятия индивидом группы					
индивидуалистическое		коллективистическое		прагматическое	
1	В	1	Б	1	А

2	А	2	В	2	Б
3	Б	3	В	3	А
4	Б	4	А	4	В
5	Б	5	В	5	А
6	Б	6	А	6	В
7	Б	7	А	7	В
8	А	8	В	8	Б
9	Б	9	А	9	В
10	Б	10	В	10	А
11	А	11	В	11	Б
12	А	12	Б	12	В
13	В	13	Б	13	А
14 Б		14А		14В	

Три типа восприятия

1. Индивид воспринимает группу как помеху своей деятельности или относится к ней нейтрально. Группа не представляет собой самостоятельной ценности для индивида. Это проявляется в уклонении от совместных форм деятельности, в предпочтении индивидуальной работы, в ограничении контактов. Этот тип восприятия индивидом группы можно назвать «индивидуалистическим».

2. Индивид воспринимает группу как самостоятельную ценность. На первый план для индивида выступают проблемы группы и отдельных ее членов, наблюдается заинтересованность как в успехах каждого члена группы, так и группы в целом, стремление внести свой вклад в групповую деятельность. Имеет место потребность в коллективных формах работы. Этот тип восприятия индивидом своей работы может быть назван «коллективистическим».

3. Индивид воспринимает группу как средство, способствующее достижению тех или иных индивидуальных целей. При этом группа воспринимается и оценивается с точки зрения ее «полезности» для индивида. Отдается предпочтение более компетентным членам группы, способным оказать помощь, взять на себя решение сложной проблемы или послужить источником необходимой информации. Данный тип восприятия индивидом группы можно назвать «прагматическим».

Методика «Семантический дифференциал»

Цель: Определяется эмоционально-личностное отношение человека к некоторому другому человеку, являющемуся членом той же самой социальной группы, в которую входит испытуемый.

Инструкция - задание к методике: «Выберите двух людей из вашей социальной группы, которых вы хорошо знаете и к которым вы испытываете различное, положительное и отрицательное отношение. Последовательно оцените их обоих с помощью следующих нескольких противоположных пар эмоционально-оценочных прилагательных, выбрав в каждой из пар место, занимаемое данным человеком, и отметив крестиком свое эмоциональное отношение к нему. Если ваше отношение к данному человеку положитель-

ное, то крестик ставится справа от средней, нулевой линии; если ваше отношение к нему отрицательное, то крестик проставляется слева от нее. В том и в другом случае сила отношения выражается, соответственно, выбором нужного положительного или отрицательного балла от 0 (самое слабое эмоциональное отношение)». Пары противоположных эмоционально-оценочных прилагательных представлены ниже:

Отрицательные качества	3	2	1		1	2	3	положительные качества
Плохой								Хороший
Приятный								Приятный
Непривлекательный								Привлекательный
Ненужный								Полезный
Нежелательный								Желательный
Неважный								Важный
Незначимый								Значимый
Несущественный								Существенный
Грубый								Мягкий

Обработка результатов: Оценки, данные по каждой шкале (паре противоположных эмоционально-оценочных прилагательных), переводятся в баллы в соответствии со шкалой, представленной в верхней части рисунка. Если отметка испытуемого располагается между двумя пунктами шкалы, то берется промежуточное, дробное число баллов. Далее вычисляется средняя оценка по всем десяти шкалам семантического дифференциала. Она и является количественной характеристикой общего эмоционального отношения испытуемого к тому человеку, к которому относятся полученные оценки. Отношение считается положительным, если средняя оценка также положительная; отношение рассматривается как отрицательное, если соответствующая средняя оценка отрицательная. Сила эмоционального отношения, соответственно, отражается в абсолютной величине полученной средней оценки.

3. Изучение динамических процессы в малой группе

Методика. Типы поведения в конфликтной ситуации по К.Томасу

В нашей стране тест адаптирован Н.В.Гришиной для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению. В своем подходе к изучению конфликтных явлений К. Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. Указывая, что на ранних этапах их изучения широко использовался термин «разрешение конфликтов», он подчеркивал, что этот термин подразумевает, что конфликт можно и необходимо разрешать или элиминировать. Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое идеальное бесконфликтное состояние, где люди работают в полной гармонии. Однако в последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту исследования конфликтов. Оно было вызвано, по мнению К. Томаса, по меньшей мере двумя обстоятельствами: осознанием тщетности усилий по полной элиминации конфликтов, увеличением числа исследований, указывающих на позитивные функции конфликтов. Отсюда, по мысли автора, ударение должно быть перенесено с элиминирования конфликтов на управление ими. В соответствии с этим К.Томас считает нужным сконцентрировать внимание на следующих аспектах изучения конфликтов: какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для людей, какие из них являются более продуктивными или деструктивными; каким образом возможно стимулировать продуктивное поведение.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К.Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

- 1) сореживание (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
- 2) приспособление, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- 3) компромисс;
- 4) избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
- 5) сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Методика «Стиль руководства»

Цель: позволяет выяснить Вашу ориентацию при руководстве людьми и группой людей.

Материал: 20 практических ситуаций, ключ к обработке полученных данных. Тексты конкретных ситуаций, предложенных здесь, разработаны и апробированы ленинградским промышленным психологом А.А.Ершовым. По его мнению, связь между личностными характеристиками и эффективностью деятельности опосредуется такими социально-психологическими факторами, как позиция

личности в коллективе, степень соответствия ее интересов и мотивов деятельности коллектива.

Выбор того или иного решения каждой из предложенных ситуаций, а их 4 варианта — А, Б, В, Г, зависит от того, как понял испытуемый предложенную ситуацию, как сориентировался на свой опыт руководителя, какими доминирующими интересами и мотивами руководствовался при ответе.

1. Ваш непосредственный начальник, минуя вас, дает срочное задание вашему подчиненному, который уже занят выполнением другого ответственного задания. Вы и ваш начальник считаете свои задания неотложными.

Выберите наиболее приемлемый для вас вариант решения:

А. Не оспаривая задания начальника, буду строго придерживаться должностной субординации, предложу подчиненному отложить выполнение текущей работы.

Б. Все зависит от того, насколько для меня авторитетен начальник.

В. Выражу подчиненному свое несогласие с заданием начальника, предупрежу его, что впредь в подобных случаях буду отменять задания, поручаемые ему без согласования со мной.

Г. В интересах дела предложу подчиненному выполнить начатую работу.

2. Вы получили два срочных задания: от вашего непосредственного и вашего вышестоящего начальника. Времени для согласования сроков выполнения заданий у вас нет, необходимо срочно начать работу.

Выберите предпочтительное решение.

А. В первую очередь начну выполнять задание того, кого больше уважаю.

Б. Сначала буду выполнять задание, наиболее важное, на мой взгляд.

В. Сначала выполню задание вышестоящего начальника.

Г. Буду выполнять задание своего непосредственного начальника.

3. Между двумя вашими подчиненными возник конфликт, который мешает им успешно работать. Каждый из них в отдельности обращался к вам с просьбой, чтобы вы разобрались и поддержали его позицию.

Выберите свой вариант поведения в этой ситуации.

А. Я должен пресечь конфликт на работе, а разрешить конфликтные взаимоотношения — это их личное дело.

Б. Лучше всего попросить разобраться в конфликте представителей общественных организаций.

В. Прежде всего лично попытаться разобраться в мотивах конфликта и найти приемлемый для обоих способ примирения.

Г. Выяснить, кто из членов коллектива служит авторитетом для конфликтующих, и попытаться через него воздействовать на этих людей.

4. В самый напряженный момент завершения производственного задания в бригаде совершен неблагоприятный поступок, нарушена трудовая дисциплина, в результате чего допущен брак. Бригадир неизвестен виновник. Однако выявить и наказать его надо.

Как бы вы поступили на месте бригадира? Выберите приемлемый вариант решения для вас.

А. Оставляю выяснение фактов по этому инциденту до окончания выполнения производственного задания.

Б. Заподозренных в проступке вызову к себе, круто поговорю с каждым с глазу на глаз, предложу назвать виновного.

В. Сообщу о случившемся тем из рабочих, которым наиболее доверяю, предложу им выяснить конкретных виновных и доложить.

Г. После смены проведу собрание бригады, публично потребую выявления виновных и их наказания.

5. Вам представлена возможность выбрать себе заместителя. Имеется несколько кандидатур.

Каждый претендент отличается следующими качествами.

А. Первый стремится прежде всего к тому, чтобы наладить доброжелательные товарищеские взаимоотношения в коллективе, создать на работе атмосферу взаимного доверия и дружеского расположения, предпочитает избегать конфликтов, что не всеми понимается правильно.

Б. Второй часто предпочитает в интересах дела идти на обострение отношений «невзирая на лица», отличается повышенным чувством ответственности за порученное дело.

В. Третий предпочитает строго по правилам, всегда аккуратен в выполнении своих должностных обязанностей, требователен к подчиненным.

Г. Четвертый отличается напористостью, личной заинтересованностью в работе, сосредоточен на достижении своей цели, всегда стремится довести дело до конца, не придает большого значения возможным осложнениям во взаимоотношениях с подчиненными.

6. Вам предлагается выбрать себе заместителя.

Кандидаты отличаются друг от друга следующими особенностями взаимоотношений с вышестоящим начальником:

А. Первый быстро соглашается с мнением или распоряжением начальника, стремится четко, безоговорочно и в установленные сроки выполнять его задания.

Б. Второй может быстро соглашаться с мнением начальника, заинтересованно и ответственно выполнять все его распоряжения и задания, но только в том случае, если начальник авторитетен для него.

В. Третий обладает богатым профессиональным опытом и знаниями, хороший специалист, умелый организатор, но бывает неуживчив, труден в контакте.

Г. Четвертый очень опытный и грамотный специалист, но всегда стремится к самостоятельности и независимости в работе, не любит когда ему мешают.

7. Когда вам случается общаться с сотрудниками или подчиненными в неформальной обстановке, во время отдыха, к чему вы более склонны?

Варианты ответов:

А. Вести разговоры, близкие вам по деловым и профессиональным интересам.

Б. Задавать тон беседе, уточнять свою точку зрения, стремиться в чем-то убедить других. В. Разделять общую тему разговоров, не навязывать своего мнения, поддерживать общую точку зрения, стремиться не выделяться своей активностью, а только выслушивать собеседников.

Г. Стремиться не говорить о делах в работе, быть посредником в общении, быть непринужденным и внимательным к другим.

8. Подчиненный второй раз не выполнил ваше задание в срок, хотя обещал и давал слово, что подобного случая больше не повторится.

Как бы вы поступили?

А. Дождаться выполнения задания, а затем сурово поговорить наедине, предупредив его в последний раз.

Б. Не дожидаясь выполнения задания, поговорить с ним о причинах повторного срыва, добиться выполнения задания, наказать за срыв рублем.

В. Посоветоваться с опытным работником, авторитетным в коллективе, как поступить с нарушителем. Если такого работника нет, вынести вопрос о недисциплинированности работника на собрание коллектива.

Г. Не дожидаясь выполнения задания, передать вопрос о наказании работника на решение «треугольника». В дальнейшем повысить требовательность и контроль за его работой.

9. Подчиненный игнорирует ваши советы и указания, делает все по-своему, не обращая внимания на замечания, не исправляя того, на что вы указываете.

Как вы будите поступать с этим подчиненным в дальнейшем?

А. Разобравшись в мотивах упорства и видя их несостоятельность применю обычные административные меры наказания.

Б. В интересах дела постараюсь вызвать его на откровенный разговор, попытаюсь найти с ним общий язык, настроить на деловой контакт.

В. Обращусь к активу коллектива — пусть обратят внимание на его неправильное поведение и применяют меры общественного воздействия.

Г. Попытаюсь разобраться в том, не делаю ли я сам ошибок во взаимоотношениях с этим подчиненным, потом решу как поступить.

10. В трудовой коллектив, где имеется конфликт между двумя группировками по поводу внедрения новшеств, пришел новый руководитель, приглашенный со стороны.

Каким образом, по вашему мнению, ему лучше действовать, чтобы нормализовать психологический климат в коллективе.

А. Прежде всего установить деловой контакт со сторонниками нового, не принимая во всерьез доводы сторонников старого порядка, вести работу по внедрению новшеств, воздействуя на противников силой своего примера и примера других.

Б. Прежде всего попытаться разубедить и привлечь на свою сторону сторонников прежнего стиля работы, противников перестройки, воздействовать на них убеждением в процессе дискуссии.

В. Прежде всего выбрать актив, поручить ему разобраться и предложить меры по нормализации обстановки в коллективе, опираться на актив, поддержку администрации и общественных организаций.

Г. Изучить перспективы развития коллектива и улучшения качества выпускаемой продукции, поставить перед коллективом новые перспективные задачи сов-

местной трудовой деятельности, опираться на лучшие достижения и трудовые традиции коллектива, не противопоставлять новое старому.

11. В самый напряженный период завершения производственной программы один из сотрудников вашего коллектива заболел. Каждый из подчиненных занят выполнением своей работы. Работа отсутствующего также должна быть выполнена в срок.

Как поступить в этой ситуации?

А. Посмотрю кто из сотрудников меньше загружен и распоряжусь: «Вы возьмите эту работу, а Вы поможете доделать это».

Б. Предложу коллективу: «Давайте подумаем, как выйти из создавшегося положения».

В. Попрошу членов актива коллектива высказать свои предложения, предварительно обсудив их с членами коллектива, затем приму решение.

Г. Вызову к себе самого опытного и надежного работника и попрошу его выручить коллектив, выполнить работу отсутствующего.

12. У Вас создались натянутые отношения с коллегой. Допустим, что причины этого Вам не совсем ясны, но нормализовать отношения необходимо, чтобы не страдала работа.

Чтобы Вы предприняли в первую очередь?

А. Открыто вызову коллегу на откровенный разговор, чтобы выяснить истинные причины натянутых взаимоотношений.

Б. Прежде всего попытаюсь разобраться в собственном поведении по отношению к нему.

В. Обращусь к коллеге со словами: «От наших натянутых взаимоотношений страдает дело. Пора договориться, как работать дальше».

Г. Обращусь к другим коллегам, которые в курсе наших взаимоотношений и могут быть посредниками в их нормализации.

13. Вас недавно выбрали руководителем трудового коллектива, в котором Вы несколько лет работали рядовым сотрудником. На 8ч. 15мин. Вы вызвали к себе в кабинет подчиненного для выяснения причин его частых опозданий на работу, но сами неожиданно опоздали на 15мин. Подчиненный же пришел вовремя и ждет Вас.

Как Вы начнете беседу при встрече?

А. Независимо от своего опоздания сразу же потребую его объяснений об опозданиях на работу.

Б. Извинюсь перед подчиненным и начну беседу.

В. Поздороваясь, объясню причину своего опоздания и спрошу его: «Как Вы думаете, что можно ожидать от руководителя, который так же часто опаздывает как и Вы?»

Г. В интересах дела отменю беседу и перенесу ее на другое время.

14. Вы работаете бригадиром уже второй год. Молодой рабочий обращается к Вам с просьбой отпустить его с работы на четыре дня за свой счет в связи с бракосочетанием. - Почему на четыре? — спрашиваете Вы. - А когда женился Иванов, Вы ему разрешили четыре, — невозмутимо отвечает рабочий и подает заявление. Вы подписываете заявление на три дня,

согласно действующему положению. Однако подчиненный выходит на работу спустя четыре дня.

Как Вы поступите?

А. Сообщу о нарушении дисциплины вышестоящему начальнику, пусть он решит.

Б. Предложу подчиненному отработать четвертый день в выходной. Скажу: «Иванов тоже отработывал».

В. Ввиду исключительного случая (ведь люди женятся не часто) ограничусь публичным замечанием.

Г. Возьму ответственность за его прогул на себя. Просто скажу: «Так поступать не следовало». Поздравляю, желаю счастья.

15. Вы руководитель производственного коллектива. В период ночного дежурства один из Ваших рабочих в состоянии алкогольного опьянения испортил дорогостоящее оборудование. Другой, пытаясь его отремонтировать, получил травму. Виновник звонит Вам домой по телефону и с тревогой спрашивает, что же им делать?

Как Вы ответите на звонок?

А. «Действуйте согласно инструкции. Прочтите ее, она у меня на столе, и сделайте все, что требуется».

Б. «Доложите о случившемся вахтеру. Составьте акт на поломку оборудования, пострадавший пусть идет к дежурной медсестре, завтра разберемся».

В. «Без меня ничего не предпринимайте. Сейчас я приеду и разберусь».

Г. «В каком состоянии пострадавший? Если необходимо, срочно вызовите врача».

16. Однажды Вы оказались участником дискуссии нескольких руководителей производства о том, как лучше обращаться с подчиненными. Одна из точек зрения Вам понравилась больше всего. Какая?

А. Первый: «Чтобы подчиненный хорошо работал, нужно подходить к нему индивидуально, учитывать особенности его личности».

Б. Второй: «Все это мелочи. Главное в оценке людей - это их деловые качества, исполнительность. Каждый должен делать то, что ему положено».

В. Третий: «Я считаю, что успеха в руководстве можно добиться лишь в том случае, если подчиненные доверяют своему руководителю».

Г. Четвертый: «Это правильно, но все же лучшими стимулами в работе являются четкий приказ, приличная зарплата, заслуженная премия».

17. Вы — начальник цеха. После реорганизации Вам срочно необходимо переконфигуровать несколько бригад согласно новому штатному расписанию.

По какому пути Вы пойдете?

А. Возьмусь за дело сам, изучу все списки и личные дела работников цеха, предложу свой проект на собрании коллектива.

Б. Предложу решить этот вопрос отделу кадров. Ведь это их работа.

В. Во избежание конфликтов предложу высказать свои пожелания всем заинтересованным лицам, создам комиссию по комплектованию новых бригад.

Г. Сначала определяю, кто будет возглавлять новые бригады и участки, затем поручу этим людям подать свои предложения по составу бригад.

18. В Вашем коллективе имеется работник, который скорее числится, чем работает. Его это положение устраивает, а Вас нет.

Как Вы поступите в данном случае?

А. Поговорю с этим человеком с глазу на глаз. Дам ему понять, что ему лучше уволиться по собственному желанию.

Б. Напишу докладную вышестоящему начальнику с предложением «сократить» эту единицу.

В. Предложу профгруппоргу обсудить эту ситуацию и подготовить свои предложения о том, как поступить с этим человеком.

Г. Найду для этого человека подходящее дело, прикреплю наставника, усилю контроль за его работой.

19. При распределении коэффициента трудового участия (КТУ) некоторые члены бригады посчитали, что их незаслуженно «обошли», это явилось поводом их жалоб начальнику цеха.

Как бы Вы отреагировали на эти жалобы на его месте?

А. Вы отвечаете жалобщикам примерно так: «КТУ утверждает и распределяет Ваша бригада, я тут ни причем».

Б. «Хорошо, я учту Ваши жалобы и постараюсь разобраться в этом вопросе с Вашим бригадиром».

В. «Не волнуйтесь, Вы получите свои деньги. Изложите свои претензии на мое имя в письменной форме».

Г. Пообещав помочь установить истину, сразу же пойду на участок и побеседую с бригадиром, мастером и другими членами актива бригады. В случае подтверждения жалоб предложу бригадиру перераспределить КТУ в следующем месяце.

20. Вы недавно начали работать начальником современного цеха на крупном промышленном предприятии, придя на эту должность с другого завода. Еще не все знают Вас в лицо. До обеденного перерыва еще два часа. Идя по коридору, Вы видите трех рабочих Вашего цеха, которые о чем-то оживленно беседуют и не обращают на Вас внимания. Возвращаясь через 20 минут, Вы видите ту же картину.

Как Вы себя поведете?

А. Остановлюсь, дам понять рабочим, что я новый начальник цеха. Вскользь замечу, что беседа их затянулась, и пора бы браться за дело.

Б. Спрошу, кто их непосредственный начальник. Вызову его к себе в кабинет.

В. Сначала поинтересуюсь, о чем идет разговор. Затем представлюсь и спрошу, нет ли у них каких-либо претензий к администрации. После этого предложу пройти в цех на рабочее место.

Г. Прежде всего представлюсь, поинтересуюсь, как обстоят дела в их бригаде, как загружены работой, что мешает работать ритмично? Возьму этих рабочих на заметку.

ОТВЕТЫ НА СИТУАЦИИ				
Номер ситуации	Тип ориентации			
1				
2				
3	Б	А	Г	В
4	А	Г	В	Б
5	А	В	Б	Г
6	Б	А	Г	В
7	В	Б	Г	А
8	А	Г	Б	В
9	А	В	Б	Г
10	Б	В	Г	А
11	Г	Б	А	В
12	А	Б	Г	В
13	В	Г	Б	А
14	Г	Б	В	А
15	Б	В	Г	А
16	А	Г	В	Б
17	Б	А	В	Г
18	Г	В	А	Б
19	В	Г	А	Б
20	Г	Б	В	А
	Г	В	А	Б

Тест измеряет четыре типа склонностей или ориентаций руководителя производства на выражение своей личной позиции во взаимоотношениях с людьми:

Д — ориентация на интересы дела;

П — ориентация на психологический климат и взаимоотношения в коллективе;

С — ориентация на самого себя;

О — ориентация на официальную субординацию.

Подсчитав количество ответов, можно составить некоторое представление об испытуемом как о личности, обладающей определенными склонностями так или иначе решать вопросы управленческой деятельности, когда речь идет о взаимоотношениях в коллективе.

Методика «Оценка коммуникативных и организаторских склонностей в процессе общения»

Цель: Определить коммуникативные и организаторские склонности в процессе общения.

Для проведения исследования необходимо подготовить вопросник КОС и лист для ответов. Эксперимент может проводиться как индивидуально, так и в

группе. Испытуемым раздают бланки для ответов и зачитывают инструкции: «Вам нужно ответить на все предложенные вопросы. Свободно выражайте свое мнение по каждому вопросу и отвечайте так: если Ваш ответ на вопрос положителен (Вы согласны), то в соответствующей клетке листа ответов поставьте плюс, если же Ваш ответ отрицателен (Вы не согласны) — поставьте знак минус. Следите, чтобы номер вопроса и номер клетки, куда Вы запишите свой ответ, совпадали. Имейте в виду, что вопросы носят общий характер и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, на некоторые вопросы Вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который Вы считаете предпочтительным. При ответе на любой из этих вопросов обращайтесь внимание на его первые слова. Ваш ответ должен быть точно согласован с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести заведомо приятное впечатление. Нам важен не конкретный ответ, а суммарный балл по серии ответов.

ВОПРОСНИК КОС

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей.
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?
8. Если возникли какие-либо помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вы включаетесь в новую для Вас компанию?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?
15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?

19. Раздражают ли Вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя не уверенно среди мало знакомых вам людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление малознакомую компанию?
30. Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую компанию?
34. Охотно ли Вы приступаете в организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у Вас много друзей?
38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов

1. Сопоставить ответы испытуемого с дешифратором и подсчитать количество совпадений отдельно по коммуникативным и организаторским способностям.

Дешифратор	
Коммуникативных склонностей	Организаторских склонностей
1	2+
3-	4-
5+	6+
7-	8-

9+	10+
11-	12-
13+	14+
15-	16-
17+	18+
19-	20-
21+	22+
23-	24-
25+	26+
27-	28-
29+	30+
31-	32-
33+	34+
35-	36-
37+	38+
39-	40-

2. Вычислить оценочные коэффициенты коммуникативных (K_k) и организаторских (K_o) склонностей как отношения количества совпадающих ответов по коммуникативным склонностям (K_x) и организаторским склонностям (O_x) к максимально возможному числу совпадений (20), по формулам:
 $K_k = K_x/20$; $K_o = O_x/20$;

Для качественной оценки результатов необходимо сопоставить полученные коэффициенты со шкальными оценками.

Шкала оценок коммуникативных и организаторских склонностей		
K_k	K_o	Шкальная оценка
0.10 - 0.45	0.20 - 0.55	1
0.45 - 0.55	0.56 - 0.65	2
0.56 - 0.65	0.66 - 0.70	3
0.66 - 0.75	0.71 - 0.80	4
0.75 - 1.00	0.81 - 1.00	5

При *анализе* полученных результатов необходимо учитывать следующие параметры:

1. Испытуемые, получившие оценку 1, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

2. Испытуемым, получившим оценку 2, коммуникативные и организаторские склонности присущи на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и, выступая перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды, проявление инициативы в общественной деятельности крайне занижено.

3. Для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа испытуемых нуждается в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе по формированию и развитию коммуникативных и организаторских способностей.

4. Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятиях, способны принять самостоятельное решение в трудной ситуации.

5. Испытуемые, получившие высшую оценку - 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято товарищами, могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать всякие игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает. Они сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникативной и организаторской деятельности.

РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Тест для самопроверки уровня усвоения знаний по дисциплине «Социальная психология»

Тест состоит из 32 заданий.

Инструкция: На выполнение теста отводится 90 минут. Работа выполняется индивидуально, без использования дополнительных источников. Ответы вписываются в предоставленные бланки ответов. Ответы должны быть однозначно читаемы (исправления не допускаются). Задание рекомендуется выполнять по порядку, не пропуская ни одного. Если задание не удастся выполнить сразу, перейдите к следующему. Если останется время, вернитесь к пропущенным заданиям.

Вопросы задания могут иметь несколько форм.

- А) Закрытые вопросы предполагают только один правильный ответ, который заносится в виде крестика под буквой, соответствующей правильному ответу;
- Б) в открытых формах заданий необходимо вставить пропущенное слово, либо завершить предложение;
- В) в вопросах на соотнесение необходимо установить связь понятия (буквенное обозначение в левой колонке) с его особенностями, признаками, характеристиками (цифровое обозначение в правой колонке), например: А-1, Б-4 и т.д. В некоторых заданиях на одно понятие может приходиться несколько признаков, например: А-2, 5, Б –1, 3,4;
- Г) в вопросах на определение последовательности составляется буквенный ряд. В бланк ответов заносится цифра, которая указывает место данного буквенного обозначения в составленном ряду.

1. Дайте определение

Социальная психология – это

2. Выберите правильный ответ.

Предметом изучения социальной психологии является...

- А. массовидные явления психики
- Б. личность в группе
- В. психологические характеристики группы
- Г. массовидные явления психики и личность в группе.

3. Выберите правильный ответ.

Контент-анализ можно применять только в случае, если исследуемый материал обладает следующими характеристиками...

- А. большой объем исследуемого материала и однопорядковость подсчитываемых смысловых единиц.
- Б. большой объем текста.
- В. возможность компьютерной обработки.
- Г. соответствие целям и задачам исследования.

4. Установите соответствие между классификацией методов и их характеристиками выражающими их детали, признаки, особенности:

А. Основные	1. тесты
Б. Вспомогательные	2. социометрия
В. Воздействия	3. социально-психологический тренинг
	4. наблюдение
	5. опрос

5. Выберите правильный ответ.

Человек развивается как личность благодаря такой функции общения как:

А. стилистическая.

Б. прагматическая.

внутриличностная.

Г. формирующая.

6. Закончите предложение:

Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению является

7. Установите соответствие между основными структурными компонентами общения и выражающими их деталями, признаками, особенностями:

А. Коммуникация	1. Взаимодействие
Б. Интеракция	2. Восприятие
В. Социальная перцепция	3. Информация
	4. Репрезентация
	5. Депривация

8. Закончите предложение:

Перечислите типы (стратегии) взаимодействия по К.Томасу

9. Выберите правильный ответ.

Противоречие, возникшее в процессе взаимодействия в сочетании с негативными эмоциональными переживаниями является:

А. саботаж.

Б. конфликт.

В. бойкот.

10. Вставьте пропущенное слово:

Постижение эмоционального состояния, проникновение, вчувствование в состояние другого человека – это

11. Выберите правильный ответ.

Осознание субъектами – лицом или общностью – того, как они в действительности воспринимаются и оцениваются другими индивидами или общностями называется

А. аттракция.

Б. импритинг.

В. интроспекция.

Г. рефлексия

12. Выберите правильный ответ.

Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств называется: А. установка.

Б. эффект бумеранга.

В. эффект ореола.

Г. эффект первичности.

13. Установите соответствие между основными знаковыми системами и деталями, признаками, особенностями их выражающими:

А. Оптико-кинетическая система	1. тембр голоса
Б. Паралингвистическая система	2. пауза
В. Экстралингвистическая система	3. поза
	4. жест
	5. кашель

14. Выберите правильный ответ.

Обобщенная, упрощенная, сокращенная система представлений о социальных объектах называется

А. предубеждение.

Б. установка.

В. стереотип.

Г. образ мира.

15. Выберите правильный ответ.

Какой из аргументов к личности коммуникатора, на ваш взгляд, более убедительный и почему?

А. Это говорила моя тетьа.

Б. Я узнал это от нашего начальника.

В. Да каждый умный человек так говорит.

Г. Передавала «Свобода».

Д. Было по 1 программе.

16. Закончите предложение:

Процесс социализации по Г.М.Андреевой происходит в таких трёх сферах как ...

17. Выберите правильный ответ.

Социальная группа, в которой индивид усваивает социальное влияние и воспроизводит систему социальных связей называется

А. группа членства.

Б. реальная группа.

В. институт социализации

Г. референтная группа.

18. Закончите предложение:

Процесс социализации в отечественной психологии состоит из таких стадий как ...

19. Закончите предложение:

Социально – психологическая установка возникает при наличии таких характеристик как ...

20. Выберите правильный ответ.

А.Смит в 1942 г. выделил трехкомпонентную структуру аттитюда:

- А. когнитивный, аффективный, оценочный.
- Б. оценочно-волевой, эмоциональный, когнитивный.
- В. аффективный, эмоциональный, поведенческий.
- Г. когнитивный, аффективный, поведенческий.

21. Выберите правильный ответ.

Кому принадлежит классификация групп (укажите фамилию ученого), когда большие группы подразделяются на устойчивые и стихийные; малые группы – на становящиеся и развитые:

- А. Парыгин Б.Д.
- Б. Андреева Г.М.
- В. Петровский А.В.
- Г. Шорохова Е.В.

22. Вставьте пропущенное слово:

Социальная группа, на норы, ценности и оценки которой ориентируется индивид в своем поведении и самооценке, называется ...

23. Выберите правильный ответ.

Феномен конформности экспериментально был изучен ученым по фамилии:

- А. Хейман.
- Б. Аш.
- В. Мейо.
- Г. Ньюком.

24. Выберите правильный ответ.

Податливость человека давлению группы и принятие им группового мнения, которого он первоначально не разделял, проявляющееся в изменении его поведения и установок, называется

- А. конформность.
- Б. интериоризация.
- В. подражание.
- Г. самоопределение личности в группе.

25. Соотнесите виды групп:

А. Большая группа	1. Толпа
Б. Малая группа	2. Нация
В. Стихийная группа	3. Неформальная
	4. Публика
	5. Государство

26. Закончите предложение:

К.Левин выделил такие стили лидерства как ...

27. Выберите правильный ответ.

Кем был разработан социометрический метод (укажите фамилию ученого)?

- А. Леонгард.
- Б. Морено.
- В. Кеттелл.

Г. Годфруа.

28. Выберите правильный ответ.

В процессе убеждения идет воздействие на человека через такую сферу как:

А. эмоции.

Б. интеллект.

В. воля.

Г. характер.

29. Определите последовательность групп по уровню их развития начиная с самой низкой.

А. корпорация

Б. коллектив

В. диффузная

Г. просоциальная

Д. асоциальная.

30. Установите соответствие между авторами и видами малых групп.

	1. формальные
А. Ч.Кули	2. не формальные
Б. Э.Мейо	3. референтные
В. Г.Хаймен	4. первичные
	5. вторичные
	6. группа членства

31. Выберите правильный ответ.

Выделите сферы применения прикладной социальной психологии

А. политическая.

Б. экономическая.

В. образования.

Г. когнитивная.

32. Выберите правильный ответ.

Ведущий социально-психологического тренинга выполняет следующие функции:

А. катализатор

Б. эксперт

В. образец поведения.

Г. посредник

Вопросы к экзамену по учебной дисциплине

«Социальная психология»

(дневная и заочная форма получения образования,

специальность 1 – 01 01 02 – 06 Дошкольное образование. Практическая психология)

1. Предмет и задачи социальной психологии. Основные области исследований.
2. Место социальной психологии в системе научного знания, связь с другими науками.

3. История возникновения и развития социальной психологии.
4. Современное состояние социальной психологии. Прикладные направления социальной психологии
5. Методологические принципы социально-психологических исследований.
6. Классификация методов социальной психологии.
7. Характеристика социометрических методик исследования в социальной психологии.
8. Процедура, способы представления и обработки данных социометрического эксперимента.
9. Детерминация социометрического статуса личности в группе. Виды социометрического статуса.
10. Опросные методы в социальной психологии.
11. Способы оптимизации положения ребёнка в группе сверстников.
12. Понятие общения и его структура. Функции общения.
13. Коммуникативная сторона общения. Вербальные средства коммуникации. Понятие аффилиации.
14. Интерактивная сторона общения.
15. Перцептивная сторона общения. Понятие социальной и межличностной перцепции.
16. Виды, формы и функции общения.
17. Понятие межличностного взаимодействия и его структура. Основные типы межличностного взаимодействия.
18. Межличностные отношения как внутренняя основа взаимодействия. Виды межличностных отношений
19. Общественные и межличностные отношения: сравнительная характеристика.
20. Этапы развития межличностных отношений.
21. Понятие аттракции. Факторы аттракции.
22. Чувства и эмоции в межличностном взаимодействии. Проблемы саморегуляции.
23. Понятие группы и её основные характеристики. Классификация групп в социальной психологии
24. Малая группа как универсальная система непосредственного межличностного общения. Проблема сплочённости и совместимости.
25. Проблема поэтапного развития группы.
26. Динамические процессы в малой группе: лидерство, конформизм, групповая сплочённость. Механизмы групповой динамики, виды.
27. Самочувствие личности в группе. Феномены групповой жизнедеятельности.
28. Проблема референтности группы для личности.
29. Социальные роли личности и их классификация.
30. Ролевые конфликты личности и их типы.
31. Структура и функции социальных установок.
32. Влияние социальных норм на личность. Групповая поляризация. Феномен огруппления мышления.
33. Социальная мотивация.

34. Понятие социализации, и её механизмов. Виды, стадии, институты и агенты социализации. Проблема неудачной социализации.
35. Понятие социальной установки. Взаимосвязь установки и поведения личности.
36. Проблема лидерства и руководства в социальной психологии.
37. Виды больших социальных групп. Элита и масса. Проблема социального лидерства.
38. Понятие социальной перцепции.
39. Коммуникация и общение. Виды коммуникативных барьеров.
40. Понятие о невербальной коммуникации. Основные знаковые системы невербальной коммуникации.
41. Понятие социального поведения. Типы конструктивного и деструктивного поведения. Ассертивное поведение.
42. Социальное движение и его особенности.
43. Психология групповых конфликтов.
44. Механизмы межличностной перцепции.
45. Эффекты межличностного восприятия. Виды самопрезентации.
46. Психологические механизмы массообразования. Структура массовидных психических явлений.
47. Типы стихийных групп.
48. Механизмы поведения массовых групп.
49. Психологическая характеристика основных стратегий межличностного взаимодействия (по Томасу Килмену).
50. Механизмы социализации личности.

ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

Учреждение образования
«Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе БГПУ

_____ В.В. Шлыков

05.05. 2014 г.

Регистрационный № УД-31-01/19-2014/баз

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине для специальности

1-01 01 02-06 Дошкольное образование. Практическая психология

2014 г.

СОСТАВИТЕЛИ:

О.В. Леганькова, заведующий кафедрой общей и детской психологии Учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка», кандидат психологических наук, доцент

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

М.Ф. Бакунович, заведующий кафедрой психологии учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка», кандидат психологических наук, доцент;

Т.М. Недвецкая, заведующий кафедрой педагогики и психологии дошкольного и начального образования учреждения образования «Минский областной институт развития образования», кандидат психологических наук

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой общей и детской психологии учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка» (протокол № 7 от 20.02.2014 г.)

Заведующий кафедрой _____ О.В. Леганькова

Советом факультета дошкольного образования учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка» (протокол № 7 от 24.02.2014 г.)

Председатель _____ А.Н. Касперович

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка» (протокол № 4 от 25 апреля 2014 г.)

Оформление учебной программы и сопровождающих её материалов действующим требованиям Министерства образования Республики Беларусь соответствует.

Методист учебно-методического управления БГПУ _____ А.В. Виноградова

Ответственный за редакцию: О.В. Леганькова

Ответственный за выпуск: О.В. Леганькова

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа предназначена для студентов педагогических вузов, обучающихся на факультетах дошкольного образования по специальности 1-01 01 02-06 Дошкольное образование. Практическая психология. Роль и значение социальной психологии и знаний, которыми она располагает, резко возросли на современном этапе развития общества. Сегодня овладение ими необходимо каждому человеку и профессионалу в любом виде деятельности. Однако нельзя в современных социально-исторических условиях исходить из сложившихся в прошлом теоретических схем. Наложение их на социально-психологические реалии нередко приводит к казусам. Таким образом, лишь «каркас» социально-психологической теории, адекватный сегодняшней действительности, позволит вычленить круг проблематики, относящейся к компетенции социальной психологии и дать достойный ответ на запросы социальной практики. Без тесной связи с теорией невозможно развитие прикладных направлений социальной психологии, прежде всего, социально-психологической диагностики, консультирования и организации различных видов социально-психологической помощи.

Наряду с традиционной проблематикой учебной дисциплины «Социальная психология» особого внимания заслуживает анализ сущности и структуры социально-психологического воздействия, а также характеристик социального поведения. Предлагаемая программа учебной дисциплины направлена на развитие у студентов-психологов целостного представления о человеке и его жизнедеятельности в условиях социума, факторах социальной поддержки и самоактуализации

Цель учебной дисциплины «Социальная психология»: сформировать представление о предмете социальной психологии, о его составляющих, феноменах и закономерностях социального поведения личности и различных групп.

Задачи учебной дисциплины:

раскрыть специфику и особенности социально-психологического знания, методологические основы социальной психологии;

ознакомить с основными отечественными и зарубежными подходами в области социально- психологических исследований;

формировать социально-психологическую компетентность и активную личностную позицию в современных социально-экономических условиях;

систематизировать имеющиеся представления о видах социально-психологического воздействия и сформировать навыки актуализации просоциального поведения в детском возрасте;

дать представление о направлениях прикладной социальной психологии.

Место учебной дисциплины в системе подготовки специалиста

Учебная дисциплина «Социальная психология» является составляющей профессиональной подготовки специалистов высшей квалификации и включена в структуру основных дисциплин дополнительной специальности типового учебного плана для специальности «Дошкольное образование. Практическая психология».

Востребованность учебной дисциплины «Социальная психология»

объясняется также тем, что она обеспечивает функционирование междисциплинарных связей и способствует систематизации знаний студентов по изученным психологическим учебным дисциплинам («Психология», «Технологии деятельности практического психолога» и др.) в контексте организации социально-психологического сопровождения развития ребёнка.

Требования к освоению учебной дисциплины «Социальная психология» определены образовательным стандартом высшего образования первой ступени, который разработан с учетом требований компетентностного подхода.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен знать:
сущность основных социально-психологических феноменов и методы их исследования;

теоретические основы прикладной социальной психологии;
особенности социального поведения и специфику социально-психологического воздействия в детском возрасте.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен уметь:
обосновывать выбор методов социально-психологического исследования;

осуществлять социально-психологический анализ реальных жизненных ситуаций и проблем;

способствовать формированию просоциальной личности.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен владеть:
содержанием и соотношением определений социально-психологических категорий, раскрывающих природу взаимодействия человека и общества;

применением этих социально-психологических категорий для осмысления личностного и профессионального развития.

Типовым учебным планом по специальности 1-01 01 02-06 «Дошкольное образование. Практическая психология» на изучение учебной дисциплины «Социальная психология» отведено всего 178 часов, из них 80 часов – аудиторные занятия (50 часов – лекции, 30 часов – практические занятия).

Рекомендуемая форма текущего контроля – экзамен.

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ раздела и темы	Наименование разделов и тем	Всего	Лекции	Практ. занятия
Р. 1	Введение в социальную психологию	10	6	4
1.1	Место социальной психологии в системе научного знания	4	2	2
1.2	История формирования социально-психологических идей	2	2	
1.3	Методологические проблемы и методы социально-психологического исследования	4	2	2
Р.2	Социальная психология отношений и общения	14	8	6
2.1	Общение в системе общественных и межличностных отношений	2	2	
2.2	Коммуникативная сторона общения. Общение как обмен информацией	4	2	2
2.3	Интерактивная сторона общения. Общение как обмен действиями	4	2	2
2.4	Перцептивная сторона общения. Общение как взаимопознание и взаимопонимание людей	4	2	2
Р.3	Социальная психология групп	26	18	8
3.1	Проблемы группы в социальной психологии	2	2	
3.2	Социально-психологические характеристики больших социальных групп	2	2	
3.3	Стихийные группы и социальные движения	4	2	2
3.4	Методологические проблемы исследования малых групп в социальной психологии	2	2	
3.5	Динамические процессы в малой группе	4	2	2
3.6	Лидерство и руководство в малых группах	2	2	2
3.7	Психология группового решения	2	2	
3.8	Развитие группы и социально-психологические проблемы коллектива	4	2	2
3.9	Психология межгрупповых отношений	2	2	0
Р.4	Социальная психология личности	16	8	8
4.1	Личность и группа	4	2	2
4.2	Социализация	4	2	2
4.3	Социальная установка	4	2	2

4.4	Социально- психологические характеристики личности	4	2	2
Р. 5	Теоретические основы прикладной социальной психологии	14	10	4
5.1	Соотношение прикладного и теоретического знания в социальной психологии	2	2	
5.2	Теория социально-психологического воздействия	4	4	
5.3	Социальное поведение	4	2	2
5.4	Основные направления прикладных исследований и практической социальной психологии	4	2	2
	Всего:	80	50	30

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

РАЗДЕЛ 1 Введение в социальную психологию.

Тема 1.1 Место социальной психологии в системе научного знания.

Пограничный характер социальной психологии как результат ее происхождения – одновременного из психологии и социологии. Специфика границ социальной психологии с «родительскими» дисциплинами. Взаимоотношения социальной психологии с другими разделами психологического знания. Современное понимание предмета социальной психологии.

Тема 1.2 История формирования социально-психологических идей.

Характеристика основных периодов формирования предмета социальной психологии. Накопление социально-психологических знаний в сфере философии и общей психологии (VI в. до н. э. – середина XIX в.). Выделение описательной социальной психологии из философии, социологии и общей психологии в самостоятельную область знания (50–60-е годы XIX в. – 20-е годы XX в.). Оформление социальной психологии как науки со всеми присущими ей атрибутами (20-е годы XX в.). Поиски «новой парадигмы» для социальной психологии XXI века.

Тема 1.3 Методологические проблемы и методы социально-психологического исследования.

Возрастание значения методологических проблем на современном этапе развития научного знания. Специфика социальной психологии в решении методологических проблем исследования.

Специфика эмпирического исследования в социальной психологии: соотношение теории и эмпирического материала, характер эмпирических данных, качество социально-психологической информации, надежность и обоснованность данных. Основные типы социально-психологических исследований: фундаментальное и прикладное. Программа социально-психологического исследования: структура и функции. Стратегический план исследования: поисковый, описательный, экспериментальный.

Классификация методов в социальной психологии: методы исследования и методы воздействия.

Методы исследования: эксперимент, наблюдение, изучение документов (контент-анализ), различные виды опросов, тесты, шкалы. Дискуссионные проблемы применения эксперимента (достоинства и недостатки лабораторного эксперимента; квазиэксперименты). Методы обработки данных: корреляционный, факторный, кластерный анализ, построение типологий и др. Соотношение методологии и конкретных методик исследования.

Классификация и тактики качественного исследования. Использование нескольких методик и их сочетаемость. Качественные методы исследования: индивидуальные (глубинное фокусированное интервью, наблюдение) и групповые (групповое фокусированное интервью, фокус-группы, расширенные креативные группы, группы равных, десантные группы, номинальные группы, брэйисторминг, синектика, дельфи-группы, группы обсуждения без

лидера, группы конфликта, сензитивные группы, группы модификации поведения, адаптационные группы).

Сравнительные характеристики качественных и количественных методов исследования. Специфика их использования в детском возрасте.

Методы воздействия: социально-психологический тренинг, групповая дискуссия, ролевая игра, индивидуальное и групповое консультирование.

РАЗДЕЛ 2 Социальная психология отношений и общения.

Тема 2.1 Общение в системе общественных и межличностных отношений.

Общественные и межличностные отношения. Социальная роль как способ поведения личности в системе общественных отношений. Эмоциональная основа межличностных отношений. Общение как реализация общественных и межличностных отношений.

Особенности содержания понятия «общение» в отечественной психологии. Методологические проблемы в анализе общения: общение как интенциональный и неинтенциональный процесс; общение как акт поведения и как коммуникативное состояние личности; проблема соотношения общения и деятельности.

Уровни анализа общения: внутриличностный, межличностный, внутригрупповой и межгрупповой. Общение с реальным партнером (партнерами) и различные формы квазиобщения (М.С.Каган). Структура общения: коммуникативная, интерактивная и социально-перцептивная стороны общения (Г.М.Андреева). Вербальное и невербальное общение. Виды общения (А.А.Леонтьев, М.И.Бобнева, Ю.М.Жуков, Л.А.Петровская), трудности межличностного общения (В.Н.Куницына, Е.В.Цуканова), феномен затрудненного общения (В.А.Лабунская).

Теоретические подходы к разработке проблемы общения в отечественной психологии (В.М. Бехтерев, М.М.Бахтин, Л.С.Выготский, Б.Г.Ананьев, В.Н.Мясищев, К.С.Станиславский, А.А.Леонтьев, А.У.Хараш)

Основные направления исследования общения в современной отечественной психологии: трансформация психических процессов в условиях общения; общение в условиях совместной деятельности; общение и личность; общение как коммуникативное воздействие; проблемы невербальной коммуникации; психолингвистические исследования общения; онтогенетические исследования общения; общение в контексте обучения и воспитания в детском возрасте.

Тема 2.2 Коммуникативная сторона общения. Общение как обмен информацией.

Специфика обмена информацией между людьми: активная позиция партнеров по коммуникации, проблема смысла, способы воздействия в этом процессе. Коммуникативные барьеры и способы их преодоления. Понятий-

ный аппарат для описания коммуникативной ситуации. Монологическое и диалогическое общение (М.М.Бахтин, А.У.Хараш). «Движение» информации и смена коммуникативных ролей («коммуникатора» и «реципиента») в диалоге.

Основные знаковые системы. Речь как средство вербальной коммуникации. Процессы, препятствующие достижению взаимопонимания в речевом общении. Проблемы эффективности речевого воздействия.

Исследование основных компонентов процесса массовой коммуникации. Характеристики коммуникатора, сообщения, аудитории и канала как условия эффективности коммуникативного воздействия. Отношения коммуникатора и аудитории. Роль социальных установок аудитории в восприятии сообщения.

Основные средства невербальной коммуникации. Оптико-кинетическая система знаков (жесты, мимика, пантомимика) и ее культурная обусловленность. Проблема кода и декодификации информации партнерами как общая методологическая проблема невербальной коммуникации. Попытки построения «словаря» выразительных движений человека и создания методики (FAST) для прочтения мимических проявлений партнеров по коммуникации. Пара- и экстралингвистическая система (интонация и невербальные включения в речь) и ее значение для придания выразительности речи. Проксемика: пространственно-временная система (организация пространства и времени коммуникативного процесса); хронотопы. Визуальный контакт (контакт глазами) и его роль в коммуникативном процессе. Дистанции в общении. (Э.Холл). Другие виды невербальной коммуникации (тактильный контакт, ольфакторная система). Проблема интерпретации невербального поведения. Системы психологических значений и типы интерпретаций невербального поведения (В.А.Лабунская).

Связь коммуникативной стороны общения с совместной деятельностью – проблема коммуникативных ситуаций. Понятие коммуникативной компетентности и возможности ее развития в дошкольном возрасте.

Тема 2.3 Интерактивная сторона общения. Общение как обмен действиями.

Проблема взаимодействия (интеракции) в социальной психологии. Различные способы описания структуры взаимодействия (Т.Парсонс, Я.Щепанский). Основные понятия транзактного анализа Э.Берна. Проблемы взаимодействия в символическом интеракционизме (концепция Дж. Мида).

Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Психологическое содержание кооперации. Продуктивная конкуренция. Манипуляции в общении (Е.Л. Доценко).

Экспериментальные методы регистрации взаимодействия. Схема Р.Бейлса и возможности ее практического использования. Попытки применения математического аппарата теории игр для анализа стратегии партнеров («дилемма узника»).

Принципы исследования взаимодействия в деятельностной парадигме: взаимодействие как форма организации совместной деятельности. Типы объединения индивидуальных вкладов участников как основание для классификации форм совместной деятельности (Л.И.Уманский). Психологическое содержание построения единой стратегии взаимодействия его участниками. Особенности изучения взаимодействия в дошкольном возрасте.

Тема 2.4 Перцептивная сторона общения. Общение как взаимопознание и взаимопонимание людей.

Анализ перцептивных явлений в социальной психологии. Понятие «социальной перцепции» (Дж.Брунер). Специфика использования понятия социальной перцепции в социальной психологии. Общая схема социально-перцептивных процессов и место в ней межличностного восприятия.

Эффекты межличностного восприятия: «ореола», «первичности и новизны». Роль социальной установки при формировании первого впечатления о человеке (А.А.Бодалев).

Механизмы межличностного восприятия (идентификация, эмпатия, рефлексия, атрибуция, стереотипизация).

Интерпретация причин поведения другого человека – феномен каузальной атрибуции. Структура атрибутивного процесса; модели атрибуции (Г.Келли); атрибуция ответственности; место атрибуции в межличностном восприятии. Понятие социальной атрибуции. Содержание и значение стереотипизации. Функции стереотипов.

Эмоциональная сторона межличностного восприятия – феномен аттракции (Л.Я.Гозман). Симпатия, дружба, любовь как различные уровни аттракции. Факторы, влияющие на аттракцию. Практическое значение исследований аттракции.

Практические средства повышения точности межличностного восприятия – использование специальных программ социально-психологического тренинга для разных возрастных категорий. Общение и познание. Роль коммуникации при познании социальных явлений.

РАЗДЕЛ 3 Социальная психология групп.

Тема 3.1 Проблемы группы в социальной психологии.

Специфика изучения групп в социальной психологии. Исследование особенностей реальных социальных групп для понимания детерминации социального поведения личности как задача социальной психологии.

Методологическое значение принципа деятельности для исследования групп в социальной психологии. Группа как система и субъект деятельности. Психологические характеристики коллективного субъекта деятельности.

Общности и группы. Психологический признак общности – возникновение «мы-чувства». Группа и организация. Феномен «группового сознания». Анализ постановки проблемы группы в западной социальной психологии.

Понятийный аппарат для описания структуры группы в социальной пси-

хологии. Основные характеристики группы. Позиция, статус, роль личности в группе. Групповые нормы и ценности. Понятие «санкция» в социальной психологии.

Классификация групп, изучаемых социальной психологией. Специфика детских групповых объединений.

Тема 3.2 Социально-психологические характеристики больших социальных групп.

Понятие «большой» социальной группы. Признаки, отличающие большую группу от малой (специфические регуляторы социального поведения). Методологические проблемы исследования психологии больших групп. Виды больших социальных групп: организованные группы, возникшие в ходе исторического развития общества, и стихийно сложившиеся кратковременно существующие группы.

Организованные группы (социальные страты, этнические группы, профессиональные группы, гендерные и возрастные группы). Структура психологии больших организованных групп. Проблема менталитета.

Социальная психология в культурно-исторической перспективе. Этнопсихология как междисциплинарная область знаний. Этнос и культура как психологические понятия. Сравнительно-культурные исследования личности. Этнокультурная вариативность социализации (М.Мид, И.Эйбл-Эйбесфельд, Б. и Д.Уайтинги).

Универсальные и культурно-специфичные аспекты общения. Этнокультурная специфика вербальной и невербальной коммуникации. Различия в групподинамических процессах (давлении группы на личность, лидерстве, групповом принятии решений). Культурная вариативность регуляторов социального поведения (ценностей, норм и т.п.).

Межэтнические отношения и когнитивные процессы. Этнические стереотипы: свойства и функции. Проблема национального характера. Механизмы межгруппового восприятия в межэтнических отношениях. Этнические конфликты: причины возникновения, эскалация и пути урегулирования.

Тема 3.3 Стихийные группы и социальные движения.

Общая характеристика и типы стихийных групп: толпа, масса, публика; их особенности. Специфика процессов общения в стихийных группах. Способы воздействия на личность.

Заражение как бессознательная подверженность индивида определенным психологическим состояниям. Явление паники как проявление заражения. Феномен заражения в современных обществах.

Внушение (суггестия) как целенаправленное неаргументированное воздействие, основанное на некритическом восприятии информации (В.М.Бехтерев) Феномен контрсуггестии. (Б.Ф.Поршнева). Внушение и убеждение. Роль внушения в пропаганде и рекламе.

Подражание как воспроизведение индивидом образцов демонстрируемого поведения. Традиции исследования в истории социальной психологии – значение и критика теории Г.Тарда. Роль подражания в истории общества и в онтогенезе.

Большие социальные группы и социальные движения. Объединение в социальных движениях организованных и стихийных групп. Формы и уровни социальных движений (П.Штомпка). Проблемная ситуация как импульс социального движения. Неустойчивость социальных движений как результат несовпадения целей участников.

Механизмы присоединения к социальным движениям – способы рекрутации сторонников (теории относительной депривации и мобилизации ресурсов). Соотношение большинства и меньшинства. Роль лидеров в социальных движениях.

Тема 3.4 Методологические проблемы исследования малых групп в социальной психологии.

Соотношение «группового» и «индивидуального» подходов в американской социальной психологии. Социологический и социально-психологический подход к изучению малых групп.

Понятие «малой группы». Полемика вокруг количественных характеристик малой группы: «нижний» и «верхний» пределы. Зависимость решения вопроса о границах малой группы от интерпретации ее природы.

Классификация малых групп: первичные и вторичные группы (Ч.Кули); формальные и неформальные группы (Э.Мэйо); группы членства и референтные группы (Г.Хаймен). Группа и организация. Современные концепции организационной психологии.

Композиция (состав), динамика групповых процессов – параметры описания малой группы в социальной психологии. Структуры малой группы: межличностных отношений, власти (типы управления и подчинения), коммуникаций.

Положение индивида в малой группе: статус и роль. Значение различных типов малых групп для детерминации поведения индивида. Основные подходы к исследованию малых групп в социальной психологии детства.

Тема 3.5 Динамические процессы в малой группе.

Общая характеристика динамических процессов в малой группе. Образование малой группы.

Вступление индивида в группу – феномен группового давления. Понятия «конформность» и «конформизм». Эксперимент С.Аша по изучению конформности в лабораторных условиях. Проблема переноса результатов на реальную жизнь. Современные исследования конформного поведения (М.Дойч, Г.Джерард). Исследования влияния меньшинства на большинство С.Московичи.

Групповая сплоченность. Традиции изучения групповой сплоченности в истории социальной психологии: сплоченность как результат привлекательности группы для индивида (подходы Дж.Морено, Л.Фестингера и Т.Ньюкома). Мотивационный подход Картрайта. Понимание сплоченности в рамках теории деятельности (исследования А.И.Донцова). Методы исследования групповой сплоченности.

Тема 3.6 Лидерство и руководство в малых группах.

Вопрос об определении понятия «лидер» в социальной психологии.

Необходимость различения понятий «лидер» и «руководитель», «лидерство» и «руководство».

Различные теоретические подходы к изучению лидерства в истории социальной психологии и в современной социальной психологии на Западе. Теория «черт» лидерства и ее связь с харизматической концепцией. «Ситуационная» теория лидерства и ее критика Пиаже. Теоретическая и методологическая несостоятельность харизматической и ситуационной теорий и попытки обоснования «синтетического» подхода к исследованию лидерства.

Экспериментальное исследование стиля лидерства в школе «групповой динамики» К.Левина. Условный характер этих терминов. Необходимость различения методов воздействия на группу и содержание требований, предъявляемых лидером. Ограничения при переносе характеристики стиля лидерства на стиль руководства. Проблема принятия лидера группой.

Возможности и ограниченности социометрической методики выявления лидеров в малых группах. Другие методы выявления лидеров.

Значение исследований лидерства в теоретическом и прикладном плане. Стиль лидерства и проблемы эффективности групповой деятельности (Ф.Фидлер). Личностные факторы эффективности руководства (Б.Басса). Лидерство как результат ценностного обмена (Р.Л.Кричевский). Влияние стиля лидерства на сплоченность группы. Основные направления прикладных исследований лидерства в детском возрасте.

Тема 3.7 Психология группового решения.

Принятие группового решения. Основные факторы, влияющие на механизм формирования группового мнения и на процесс принятия решения группой.

Соотношение группового и индивидуальных решений. Роль групповой дискуссии в принятии группового решения (эксперимент К.Левина). Феномен «сдвига риска» (Дж. Стоунер). Эффект поляризации. Методы повышения эффективности групповых решений. Факторы ошибочных групповых решений; феномен «группомыслия» (И.Джанис). Групповые решения как групподинамический процесс.

Эффективность деятельности малой группы. Проблема выбора критерия эффективности. Множественность критериев эффективности для одной и той же группы. Типы малых групп и основные критерии их эффективности. Продуктивность деятельности и удовлетворенность ею – два важнейшие показателя эффективности. Возникновение новых критериев эффективности в процессе развития группы. Факторы, влияющие на эффективность деятельности группы (размер, структура группы, психологическая совместимость членов группы, каналов коммуникации и стиля лидерства и др.). Проблема передачи функций управления членам группы как фактор повышения эффективности ее деятельности.

Тема 3.8 Развитие группы и социально-психологические проблемы коллектива.

Детерминанты возникновения малой группы. Соотношение социальных и психологических детерминант группообразования. Психологические факторы

группового членства: удовлетворение потребностей, связанных с группой и реализация потребностей, лежащих вне группы (группа выступает средством их удовлетворения).

Становление малой группы как психологической общности. Этапность развития малой группы. Теория В.Бенниса и Г.Шепарда; Двухмерные модели развития группы. Двухфакторная модель развития группы Б.Такмена. Нормативно-ролевая система Н.Обера. Одномерные модели группового развития (Н.Обер, Е.Мабри, И.П.Волков).

Современные концепции «социализации группы» (Р.Морленд, Дж. Ливайн). Соотношение процессов группового развития и групповой социализации. Проблема развития группы в исследованиях индивидуализма-коллективизма.

Деятельностное направление в изучении развития малой группы. Модели коллективообразования. Психологическая теория коллектива А.В.Петровского. Параметрический подход Л. И. Уманского. Интегративные и дифференциальные тенденции в групповом развитии. Исследования функции групповой деятельности в социально-психологическом развитии группы. Категория совместной деятельности и проблема становления группы как психологической общности. Методики измерения уровня развития детской группы.

Тема 3.9 Психология межгрупповых отношений.

Межгрупповые отношения как предметная область социально-психологического знания. Межгрупповые отношения, межгрупповое взаимодействие, межгрупповое поведение. Отношения межгрупповые и межличностные.

Социально-психологическое изучение отражения реальных межгрупповых отношений в сознании людей. Структурные, динамические и содержательные характеристики межгруппового восприятия. Когнитивные процессы, лежащие в основе феноменов межгруппового восприятия: социальная категоризация, межгрупповая дифференциация, групповая идентификация. Сопоставление и противопоставление при сравнении групп.

Социальная идентичность как результат единого процесса дифференциации/идентификации. Формирование социальной идентичности. Стратегии управления социальной идентичностью при неблагоприятном межгрупповом сравнении: индивидуальная мобильность, социальное творчество, социальная конкуренция.

Внутригрупповой фаворитизм как социально-психологическое явление и как социальный феномен. Внешнегрупповой фаворитизм у низкостатусных групп меньшинства. Атрибутивные процессы, выполняющие функцию межгрупповой дифференциации: стереотипизация и групповая каузальная атрибуция. Этнические, профессиональные, возрастные, полоролевые стереотипы, их наиболее существенные свойства. Группоцентристские атрибуции, мотивационные и когнитивистские объяснения их формирования. Предубеждения и дискриминация (расизм, сексизм). Понятие межгруппового конфликта. Поиски причин межгрупповых конфликтов в детском возрасте и пути их урегулирования.

РАЗДЕЛ 4. Социальная психология личности.

Тема 4.1 Личность и группа.

Интерес к исследованию личности в различных отраслях научного знания. Необходимость комплексного подхода к исследованию личности и определения роли каждой отдельной науки в этом комплексном подходе.

Традиции в исследованиях личности в зарубежной социальной психологии. Обзор основных социально-психологических теорий личности на Западе.

Социально-психологическое исследование личности и проблема прогнозирования социального поведения.

Личность и группа. Взаимоотношения личностей в группах. Практическое значение исследования социально-психологической проблематики личности на современном этапе развития демократического общества. Социально-психологические аспекты формирования личности ребёнка.

Тема 4.2 Социализация.

Понятие социализации. Основные теоретические подходы к анализу социализации. Представления о механизмах социализации в рамках основных теоретических концепций в социальной психологии.

Содержание процесса социализации в основных сферах жизнедеятельности человека. Социализация как инкультурация: возможные направления межпоколенной трансмиссии культуры и культурная вариативность содержания социализации. Социализация как интернализация: закономерности усвоения социального опыта. Социализация как адаптация: направления и содержание социально-психологической адаптации, ее основные результаты и механизмы. Проблема активности личности в ходе социализации.

Этапы социализации (принципы их выделения в различных психологических школах).

Формирование и развитие Я-концепции личности как одного из основных результатов социализации. Структура Я-концепции. Основные теоретические подходы к анализу личностной и социальной идентичности (Э.Эриксон, Дж.Марсиа, А.Тэшфел, Дж.Тернер).

Институты социализации: семья, дошкольные детские учреждения, школа и группы сверстников, средства массовой информации и др. Социализация и информационная среда. Основные закономерности социализации в изменяющемся мире.

Тема 4.3 Социальная установка.

Понимание природы и сущности социальной установки в различных теоретических подходах. Понятие социальной установки в контексте современного социально-психологического знания. Социальная установка как регулятор социального поведения. Роль социальной установки в познавательных процессах.

Общепсихологическое направление в разработке понятия "установка" (теория установки Д.Н.Узнадзе, концепция психологии отношений (И.Н.Мясищев), направленность личности (Л.И.Божович)). Социальная уста-

новка как личностный смысл (А.Г.Асмолов, М.А.Ковальчук). Смысловые установки (А.Г.Асмолова). Ценности и социальные установки.

Подходы к определению функций аттитюдов (М.Смит, Д.Брунер, Р.Уайт, Д.Кац). Структура аттитюда в мультикомпонентном подходе (М.Смит, Креч и Крачфилд; Игли, Ш.Чейкен). Одномерная модель установки (Р.Петти, Дж. Качоппо). Структура установочной системы (Ф.Зимбардо, М.Ляйппе). Проблема формирования и изменения социальных установок.

Взаимосвязь аттитюдов и поведения. Влияние аттитюдов на поведение. Несоответствие социального поведения и социальной установки: "парадокс Лапьера" и другие экспериментальные свидетельства. Переменные, влияющие на зависимость поведения от аттитюдов. Намерения и аттитюды. Мультиатрибутивные модели принятия решения (модель адекватности-значимости Дж.Шеца; модель обоснованного действия М.Фишбайна и И.Айзена). Проблемы соотношения установки и поведения в отечественной традиции. Уровни регуляции поведения. Иерархическая структура диспозиций личности (В.А.Ядов). Влияние поведения на аттитюды. Самопрезентация и ролевое поведение. Когнитивный диссонанс (Л.Фестингер). Психология самооправдания. Теория самовосприятия Д.Бема. Проблема измерения социальных установок в детском возрасте.

Тема 4.4 Социально- психологические характеристики личности.

Формирование социально-психологических качеств личности в ходе совместной деятельности и общения. Взаимозависимость качеств, приобретенных личностью в группе и «качеств» самих групп.

Понятие социально-психологической компетентности. Коммуникативные, интерактивные и перцептивные качества личности. Их зависимость от индивидуальных психологических свойств.

Модификации форм «перцептивной защиты» в группе. «Эффект ожиданий» и роль «имплицитных теорий личности» в групповом взаимодействии. Значение особенностей «когнитивного стиля» партнеров и степени их «когнитивной сложности» для продуктивности внутригруппового общения (теория «личностных конструкторов» Дж.Келли).

Место и роль социально-психологических качеств личности в оптимизации межличностных отношений в группе. Практическое значение совершенствования социально-психологических качеств личности. Проблема востребованности определенных качеств личности в конкретных условиях общества. Особенности запроса современного общества на становление социально-психологических характеристик личности ребёнка.

РАЗДЕЛ 5 Теоретические основы прикладной социальной психологии.

Тема 5.1 Соотношение прикладного и теоретического знания в социальной психологии.

Фундаментальное и прикладное исследование. Статус прикладного исследования в современной науке. Особенности прикладного социально-психологического исследования. Обязательность соблюдения принципа «не вреди» при проведении исследований в условиях реальной жизнедеятельности групп. Требование адекватности применяемых методик с учетом того, что человек – единственный источник информации. Особые требования ко времени проведения исследования. Необходимость соблюдения этических норм. Адекватность используемого языка – компромисс между языком науки и языком практики.

Взаимоотношения исследователя и заказчика – планирование, сроки, график работ. Критерии эффективности прикладного социально-психологического исследования.

Практическая социальная психология как непосредственное вмешательство в определенную область практики. Отличие практической работы от проведения исследования. Различие установок исследователя и практика: тип отношений практика и клиента. Этапы практической работы социального психолога.

Возможные уровни вмешательства и их отражений в социальных ролях практика: эксперт, консультант, обучающий. Специфика функций при исполнении каждой роли и работе с детьми. Виды практической работы – тренинг, консультирование, социально-психологическая экспертиза.

Тема 5.2 Теория социально-психологического воздействия.

Понятие социально-психологического воздействия. Теоретические модели воздействия. Структура и закономерности социально-психологического воздействия. Методы социально-психологического воздействия.

Изменение аттитюдов: теоретические подходы и исследования. Предсказание поведения. Теория обоснованных действий Фишбейна и Айзена. Модель межличностного поведения Триандиса. Подход с позиции теории социальных решений Шерифа.

Устойчивость к социально-психологическому воздействию и ее механизмы. Психологическая защита как механизм социально-психологической устойчивости к воздействию. Психологическое прививание. Метод самозащиты Ранка. Специфика формирования устойчивости к социально-психологическому воздействию в детском возрасте.

Тема 5.3 Социальное поведение.

Сущность, формирование и актуализация социального поведения. Структура социального поведения. Виды социального поведения. Регуляция социального поведения. Диалектика внешней и внутренней регуляции поведения. Механизмы социальной регуляции поведения. Понятие социальной нормы. Обычай в системе социального контроля. Социальные функции норм и их связь с системой регуляции поведения. Психологические механизмы действия социальных норм. Социальная поддержка и самоактуализация. Просоциальное и асоциальное поведение.

Феномен просоциального поведения. Направления и методы исследования просоциального поведения. Условия и механизмы развития просоциально-

го поведения. Психологические детерминанты развития альтруистического поведения: личностные и ситуативные. Возможности формирования просоциального поведения дошкольников.

Агрессивное поведение. Биологические предпосылки формирования агрессивности. Психологические особенности процесса научения агрессивному поведению. Условия снижения агрессивности. Отечественные исследования агрессивности (И.А. Фурманов, Т.В. Сенько).

Социальные предубеждения. Природа социальных предубеждений. Предубеждения и дискриминация. Типы предубеждений и их своеобразие: сексизм; расизм. Формы предубеждений. Феномен стигматизации: понятие, проявления, условия формирования и предупреждения.

Тема 5.4 Основные направления прикладных исследований и практической социальной психологии.

Психология менеджмента и управление персоналом. Новые проблемы психологии управления в условиях многообразия форм собственности. Сущность менеджмента. Цели, задачи и стадии менеджмента. Менеджер и его функции. Управленческие парадигмы: технократическая, адаптивная, организационно-культурная. Управленческие роли: руководитель; администратор; организатор; управленец.

Массовая коммуникация и реклама. Специфика коммуникативного процесса при использовании средств массовой информации. Функции массовой коммуникации и критерии ее эффективности. Социально-психологические особенности устного выступления перед аудиторией. Схемы ролевого взаимодействия в рекламе. Мотивация и когнитивные аспекты потребительских реакций. Убеждающая коммуникация, суггестия, заражение, подражание. Плоскости анализа рекламного сообщения.

Школа и семья. Функции школы как института социализации: трансляция культурно-исторического опыта предыдущих поколений и создание условий для формирования собственной независимой позиции личности. Социально-психологические проблемы в работе школьной психологической службы. Специфика семьи как малой группы и значение прикладных исследований в этой области.

Право и политика. Социально-психологические проблемы в психологии права: изучение правосознания, справедливости, атрибуции ответственности. Виды правовой социализации. Институты правовой социализации, роль учреждений правовой системы в процессе правовой социализации. Сравнительно-культурные исследования правовых представлений и правовой социализации. Социально-психологические аспекты криминальной психологии. Роль социальной психологии в профилактике противоправного поведения, в частности, несовершеннолетних правонарушителей.

Перспективы развития социальной психологии в условиях радикальных социальных преобразований общества. Необходимость социально-психологического анализа новых явлений общественной жизни: массового слома социальных стереотипов, изменения структуры ценностей, проблем социальной идентичности в новых социальных условиях и др.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Основная литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология/ Р.М. Андреева.— М.: Изд-во МГУ, 1996. — 415 с.
2. Бодалев, А.А. Восприятие и понимание человека человеком / А.А. Бодалев. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. — 200 с.
3. Бэрн, Р.С. Социальная психология: ключевые идеи / Р.С. Бэрн, Б. Джонсон, Д. Бирн. 4-е изд. — СПб: Питер, 2003. — 512 с.
4. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах / Я.Л. Коломинский. — Мн.: НТОО «ТетраСистемс», 2001. — 431 с.
5. Кричевский, Р.Л. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. — М.: Изд-во МГУ, 1991. — 207 с.
6. Пайнс, Э. Практикум по социальной психологии / Э. Пайнс, К. Маслач. — СПб, Издательство «Питер», 2000. — 528 с.
7. Перспективы социальной психологии. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. — 688 с.
8. Социальная психология/ Под. ред. С. Московичи. — СПб.: Питер, 2006. — 592 с.
9. Социальная психология: Хрестоматия / Сост. Белинская Е.Д., Тихомандрицкая О.А. — М.: Аспект Пресс, 2003. — 471 с.
10. Тернер, Дж. Социальное влияние / Дж. Тернер — СПб.: Питер, 2003. — 256 с.

Дополнительная литература

1. Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме/ Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. — 560 с.
2. Бандура, А. Теория социального научения / А. Бандура. — СПб.: Издательство «Питер», 2000. — 320 с.
3. Белинская, Е.П. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. — М: Аспект Пресс, 2001. — 301 с.
4. Бернс, Р. Развитие Я-концепции и воспитание / Р. Бернс. М.: Прогресс, 1986. — 420 с.
5. Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита/ Е.Л. Доценко. — М.: ЧеРо, 1997. — 344 с.
6. Зимбардо, Ф. Социальное влияние/ Ф. Зимбардо, М Ляйппе.— СПб.: Издательство «Питер», 2000. — 448 с.
7. Майерс, Д. Социальная психология/ Д. Майерс; пер.с англ.- СПб.: Питер, 2005. - 512 с.

8. Московичи, С. Век толп: исторический трактат по психологии масс. – М.: Центр психологии и психотерапии, 1998. – 478 с.
9. Парыгин, Б.Д. Социальная психология/ Б.Д. Парыгин. – СПб: СПбГУП, 2003. – 616 с.
10. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию/ В.А. Янчук.– Мн.: Асар, 2005. – 768 с.

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов по учебной дисциплине «Социальная психология» включает:

- анализ первоисточников;
- решение учебных задач;
- изучение материалов лекций с последующим самоконтролем;
- подготовку к практическим занятиям;
- выполнение учебно-исследовательских заданий;
- подготовку реферата, эссе по выбранной теме;
- подготовку к тестированию, коллоквиуму, экзамену.

Перечень рекомендуемых средств диагностики

Для контроля качества образования используются следующие средства диагностики:

- оценка решения типовых заданий;
- письменные контрольные работы;
- устный опрос во время занятий;
- оценка рефератов по отдельным разделам дисциплины с использованием монографической и периодической литературы;
- письменный экзамен;
- устный экзамен.