

Российская академия наук  
Институт психологии

# **СОВРЕМЕННАЯ ПСИХОЛОГИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИССЛЕДОВАНИЙ**

## **Часть 2**

**Общая и социальная психология, психология  
личности и психофизиология, экономическая,  
организационная и политическая психология**

(Материалы юбилейной научной конференции ИП РАН,  
28–29 января 2002 г. )

Ответственный редактор:  
А.Л. Журавлев

Издательство  
«Институт психологии РАН»  
Москва – 2002

УДК 159.9  
ББК 88  
С 56

**С 56** Современная психология: Состояние и перспективы исследований: Часть 2: Общая и социальная психология, психология личности и психофизиология, экономическая, организационная и политическая психология: Материалы юбилейной научной конференции ИП РАН, 28 – 29 января 2002 г. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. — 363 с.

УДК 159.9  
ББК 88

Сборник научных трудов включает доклады, сообщения и выступления участников конференции, посвященной 30-летию Института психологии РАН, основанного в декабре 1971 г., и 75-летию со дня рождения его организатора и первого директора, член-корреспондента АН СССР, профессора Б.Ф. Ломова (1927–1989). Содержание данной книги представляет результаты новейших теоретических, экспериментальных и прикладных исследований по общей и социальной психологии, психологии личности и психофизиологии, экономической, организационной и политической психологии, которые выполнены сотрудниками и аспирантами ИП РАН и других научных и образовательных учреждений.

Редакционная коллегия:  
В.А. Бодров,  
А.Л. Журавлев (отв. ред.),  
Е.А. Сергиенко,  
Е.В. Шорохова

ISBN 5-9270-0023-1

*Материалы (Часть 2) юбилейной научной конференции  
изданы при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ),  
грант № 02–06–14006 г*

© Авторы сборника, 2002  
© Издательство «Институт психологии РАН», 2002

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Данный сборник научных трудов включает материалы юбилейной научной конференции, посвященной 30-летию Института психологии РАН (ИП РАН) и 75-летию со дня рождения основателя и первого директора Института, член-корреспондента АН СССР, профессора Б.Ф. Ломова. Эта книга (Часть 2) является непосредственным продолжением Части 1 и содержит материалы по общей психологии и психофизиологии, социальной психологии и психологии личности, а также по нескольким практически ориентированным отраслям психологии (экономической, организационной и политической психологии). Структурные разделы обеих частей опубликованных материалов фактически соответствуют программным разделам юбилейной конференции.

Авторами данной части материалов являются преимущественно научные сотрудники ИП РАН и некоторых других научных и образовательных учреждений, тесно сотрудничающих с ИП РАН. Наряду с известными и высококвалифицированными специалистами, в авторский коллектив входят начинающие исследователи, аспиранты и соискатели ИП РАН, принимавшие участие в научной конференции.

Этот сборник включает ранее не публиковавшиеся результаты самых новейших исследований, чем вызывает несомненный интерес у специалистов. Вместе с материалами из традиционно разрабатывавшихся отраслей теоретической и экспериментальной психологии (общей и социальной, психофизиологии и психологии личности) здесь представлены итоги отдельных исследований в области экономической, организационной и политической психологии, которые интенсивно стали развиваться в отечественной психологии в 90-е годы XX века. Несмотря на выборочность представленных результатов, они позволяют судить и об актуальности, и об уровне проводимых исследований.

Особенность данного издания состоит еще и в том, что в разных его разделах представлены новые методические приемы, алгоритмы и программы исследования. Целесообразность этого объясняется прежде всего недостаточной инструментальной проработанностью целого ряда проблем, ставших особенно актуальными именно в последние годы. Среди них необходимо отметить исследования психологических феноменов отношения личности к соблюдению нравственных норм, социальной адаптивности лич-

ности, межличностной психологической совместимости, отношения избирателей к образу политика, ценностных регуляторов организационного поведения персонала и др. Хорошо известно, что специальные исследовательские методики, непосредственно направленные на изучение поставленной научной проблемы, разрабатываются с некоторым отставанием, так как на первоначальных стадиях анализа проблемы обычно используются уже известные методы, которые приспособляются к решению новых задач. На этом фоне новая психологическая методика или специально созданная стандартизированная технология исследования становится серьезным шагом в разработке проблемы. Надеемся, что такие шаги будут сделаны для решения тех психологических проблем, для которых здесь предложены специальные приемы исследования. Научное приращение в понимании той или иной проблемы может обеспечиваться возможностью широкого использования представленных в данной книге специальных техник другими исследователями.

Важно обратить внимание на то, что в 90-е годы XX века (особенно в первой половине) в отечественной психологии снизилось общее число монографий и сборников научных трудов, посвященных изложению результатов научно-исследовательских работ в области психологии. Последние стали концентрироваться в научно-психологических журналах, число которых медленно, но постепенно растет. На этом фоне тем значимее воспринимаются отдельные издания (Часть 1 и 2) материалов юбилейной научной конференции ИП РАН, вобравших в себя результаты современных исследований.

Анализируя содержание данной книги, с уверенностью можно утверждать, что в настоящее время психологи активно ведут исследования междисциплинарного характера, не замыкаясь в рамках узких проблем, решают современные научные задачи на стыке с физиологией, социологией, историей, этнологией, политологией, экономической наукой, наукой управления — и этот перечень наук составлен лишь на материале статей, содержащихся в данной книге. На самом же деле отечественная психология разрабатывает проблемы междисциплинарного содержания по всему огромному спектру современных наук. Как показывают материалы юбилейной научной конференции, в этом процессе специалисты ИП РАН и других психологических учреждений занимают достойное место. Во многом именно в этом проявляется историческая преемственность, так как с самого зарождения ИП РАН программа его научно-исследовательской деятельности и структура за-

мышлялись Б.Ф. Ломовым для проведения комплексных, междисциплинарных исследований психических явлений. В свою очередь, в этом сказались влияние научных школ В.М. Бехтерева и Б.Г. Ананьева. В период 90-х годов ИП РАН, руководимый член-корреспондентом РАН, профессором А.В. Брушлинским, значительно укрепил междисциплинарные связи с философией, социологией, правом, этикой, политической и экономической науками, а также целым рядом других общественных и гуманитарных наук. В этом, несомненно, сказались влияние философско-психологической школы С.Л. Рубинштейна, одним из наиболее активных продолжателей которой был А.В. Брушлинский.

Во время юбилеев традиционно подводят итоги достигнутого, говорят об истоках развития организации и ее перспективах. 30-летие — это тот период, который оказался достаточным не только для формирования фундаментального системного подхода в психологии (Б.Ф. Ломов) и для принципиального развития субъектно-деятельностного подхода (А.В. Брушлинский), но и для становления оригинальных научных школ в отдельных отраслях психологии и в разработке важнейших психологических проблем, которыми богата история и современность ИП РАН. Среди них, конечно, необходимо сказать о школе В.Д. Небылицина в области дифференциальной психологии и психофизиологии, школе В.Б. Швыркова в разработке нейрофизиологических основ психики, школе Я.А. Пономарева в исследовании проблем психологии творчества, школе К.В. Бардина в области субъектной психофизики, школе К.К. Платонова в области психологии труда и психологии личности, историко-психологической школе Е.А. Будиловой, школе В.Ю. Крылова в области математической психологии, школе В.Н. Дружинина в исследовании психологии способностей и некоторых других. Сотрудники ИП РАН развивают также научные идеи профессора В.Ф. Рубахина, посвященные психологии управления и психологическим механизмам переработки информации, оригинальные исследовательские методики Н.Ю. Вергилеса по изучению моторных механизмов зрительного восприятия, широко известные идеи О.К. Тихомирова в области психологии мышления, основополагающие разработки С.К. Рощина по политической психологии и многое другое. Говоря в связи с юбилеем о задачах сегодняшнего дня, важно сохранить и развить традиции сложившихся научных школ в ИП РАН.

Есть уверенность в том, что представляемый сборник научных трудов вызовет интерес не только у исследователей, следящих за новыми публикациями, но и у преподавателей различных психо-

логических дисциплин и, конечно, у практических психологов, стремящихся к поиску новых идей и фактов с целью их приложения к социальной практике. Содержание сборника рассчитано также на студентов, магистров и слушателей, проходящих профессиональную психологическую подготовку и выполняющих курсовые, дипломные и выпускные работы, которые не могут быть должного уровня без учета результатов современных исследований, в том числе и представленных в этой книге.

Доктор психологических наук  
А.Л. Журавлев

**РАЗДЕЛ 2**  
**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ**  
**ПСИХОЛОГИИ ЛИЧНОСТИ**

---

**ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ И  
ДЕТЕРМИНАНТ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ<sup>1</sup>**

***К.А. Абульханова, М.И. Воловикова***

Самовыражаясь в мире, в жизнедеятельности, самоактуализируясь, личность наталкивается на те препятствия, противоречия, которые изначально предопределены несовпадением индивидуального и общественного. Эти «неписанные» законы данного общества, его менталитета не преподносятся в форме знаний ни на какой ступени образования. И здесь существенными оказываются не столько социальные значения и категории, а те обобщения, интерпретации и выводы, которые делает для себя человек, те социально-личностные проблемы, которые он с большей или меньшей ясностью осознает и с большей или меньшей продуктивностью решает.

Противоречия, выявленные в форме проблем, и особенно их решения образуют такую фундаментальную основу идентичности личности и «Эго-центризма» ее сознания, как «угол зрения» на мир. Этот осознанный или интуитивный опыт жизненных решений и составляет «Я-концепцию» личности. Я-концепция — это взгляд личности на свое соотношение с миром, самосознание, взгляд на себя в своем соотношении с миром.

Еще в «Основах психологии» 1935 г. С.Л. Рубинштейн, анализируя этапы развития мышления, отметил, что расширение социального общения вынуждает ребенка доказывать, обосновывать, проверять свои утверждения. Это тем более относится к мышлению взрослого, проходящего более сложную социализацию. Характеристики мышления, отмеченные Рубинштейном, практически не были предметом исследования в соответствующей области — психологии мышления. Это не случайно, поскольку Рубинштейн

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РФНФ, код проекта № 00-06-00080а.

подразумевал, прежде всего, особенности социального мышления. В этой же работе мы находим, хотя и применительно к особенностям мышления ребенка, определение различий понятий и представлений. Однако определение представлений необходимо дать в контексте теории социального мышления.

Специальная теория социальных представлений разработана французским социальным психологом С. Московичи [12, 30]. Есть и отличия теории С. Московичи от концепции социального мышления, разрабатываемой нами совместно с коллективом сотрудников (подробнее об этом см.: 22).

Остановимся специально на одном из таких отличий. Оно состоит в следующем. Мы учитываем и роль личности, ее влияние на социальные представления, и обратную зависимость. Именно поэтому в наших исследованиях выявляются типологические особенности личности, связанные с социальными представлениями, ее жизненная позиция, процесс индивидуации, степень зрелости личности, особенности ее преобладающих ориентаций (на себя или общество), индивидуальный характер выбора социальных представлений и, наконец, представления личности о себе и ее представления о себе в глазах других. Кроме того, нужно учитывать, что одни представления остаются для личности умозрительными абстракциями, другие отвечают ее позиции и выражают ее, оказываются ее основанием, опорой. Одни представления, чтобы стать принятыми, требуют усилий личности, другие — механизмом защиты блокируются, отвергаются, третьи — усваиваются автоматически. Мы также принимаем во внимание тот факт, что социальные представления, усвоенные личностью и сложившиеся в ее архетипическом бессознательном, могут существовать параллельно и независимо друг от друга.

Можно продолжить перечень возможных оснований противоречий в сфере социальных представлений. Для российского менталитета в целом характерно противоречие между моральными, правовыми, экономическими представлениями, что выражает специфику российского общества и его развития, не говоря о противоречиях индивидуальных и социальных представлений, представлений разных социальных слоев и т.д.

Самое общее определение функции социальных представлений можно было бы сформулировать так: их совокупность обеспечивает *степень субъективной определенности в восприятии, понимании и воспроизведении социальной действительности и себя в ней*. Практически большинство из традиционно выделявшихся в отечественной психологии форм общественного сознания (рели-



гия, идеология, мораль, эстетика и т.д., кроме науки) образованы совокупностью соответствующих (религиозных, моральных и других) представлений.

Значительная часть исследований, проведенных в лаборатории психологии личности за последние пять лет, была сосредоточена на изучении взаимосвязи личности и ее социальных представлений, причем исследованием были охвачены разные социальные представления. Их спектр достаточно широк.

Исследовались:

- Представления об интеллекте, умном человеке (Н.Л. Смирнова)
- Представления о счастье (И.А. Джидарьян)
- Представления о правде, истине и справедливости (их понимание) (В.В. Знаков)
- Представления о нравственном (порядочном) человеке, правовые и моральные представления (их соотношение) (М.И. Воловикова, Л.Л. Гренкова и др.)
- Правовые представления (А.Н. Славская)
- Представления об ответственности (Л.И. Дементий, Е.Н. Пащенко)
- Политические представления (представления о политических лидерах) (Г.Э. Белицкая и др.)
- Экономические представления (отношение к деньгам) (Г.Э. Белицкая и др.)
- Представления личности о себе (Н.Е. Харламенкова)
- Представления личности об отношении к ней окружающих (Е.В. Гордиенко)
- Представления о соотношении прошлого, настоящего и будущего в течение жизни (Т.Н. Берзина)
- Представления детей о сказочных героях, представления женщин о детях (Н.Л. Смирнова)
- Представления о празднике (М.И. Воловикова, С.В. Тихомирова, А.М. Борисова)
- Представления об эмоционально неуравновешенной личности (Е.А. Чудина)
- Представления молодых людей о наркотизме (А.Д. Кабисова)
- Представления о волевом человеке (Т.Ю. Рындина)
- Представления детей и подростков о Родине, о географической картине Европы и о «европейцах» (М.И. Воловикова, О.М. Кузнецова)

В мировой психологической литературе обыденные представления обозначаются понятием «имплицитная концепция» (интеллек-

та, нравственности, личности и т.д.), которое было детально проанализировано Н.Л.Смирновой с целью адаптации принятых методов исследования имплицитных концепций к российской выборке.

Исследования были объединены не только одним предметом, которым являлись социальные представления (или имплицитные концепции), но и тремя основными методами, которые в совокупности составляли нашу исследовательскую стратегию. Это, прежде всего, *психосоциальный* метод, точнее подход, сущность которого была раскрыта в работах В. Дуаза [10] и наших публикациях [1, 2]. Он однозначно отвечает предмету исследования, поскольку нацелен на изучение *реальных* представлений *реальных* личностей, принадлежащих к определенному обществу (находящемуся на определенном этапе своего развития), социальному слою и т.д. Психосоциальный подход органично сочетается с кросскультурным методом исследования, который дает возможность путем сравнения психологии (разных обществ и представлений живущих в нем личностей) выявить общее и особенное в этих представлениях (об интеллекте, морали, ответственности и т.д.). Наконец, третий — типологический метод (или подход), на котором основаны все наши исследования, дает возможность обнаружить различия механизмов и способов социального мышления личностей, живущих в одном обществе, но по-разному разрешающих возникающие на их жизненном пути противоречия. В единстве с кросскультурным типологический метод дает возможность также выявить сходство и различие типов, живущих в разных обществах.

Кроме того, использовался естественный эксперимент, классические и оригинальные опросники, различные личностные методики, а также современные математические методы обработки данных. Выборки образовывались по разным основаниям, при наличии смешанных выборок гендерные или возрастные различия выявлялись при обработке данных.

Общее исследование, включавшее перечисленные его направления, было направлено на задачу установления соотношений между разными представлениями. Например, моральными и правовыми, моральными и интеллектуальными и т.д. Результаты решения этих задач представлены в ежегодно публикуемых коллективом лаборатории сборниках научных трудов. Следует отметить, что за последние 9 лет (с 1993 года) нами подготовлено и выпущено в свет более десяти коллективных и индивидуальных монографий. Это книги: «Психология личности в условиях социальных изменений» (1993), «Гуманистические проблемы психологии» (1995), «Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики»

(1997), «Психология личности: новые исследования» (1998), К.А. Абульханова «Психология и сознание личности» (1999), Е.П. Никитин, Н.Е. Харламенкова «Феномен человеческого самоутверждения» (2000), К.А.Абульханова, Т.Н. Березина «Время личности, время жизни» (2001), И.А. Джидарьян «Представление о счастье в российском менталитете» (2001), «Исследования актуальных вопросов психологии личности. Сборник работ молодых ученых» (2001) и др. (подробнее см. [3, 8, 9, 11, 14, 17, 19, 20, 21, 22, 26, 27, 28]).

Направления исследований были не просто различными: одни дополняли данные другого исследования, другие давали возможность их проверить. Так, по сути, в правовых представлениях их механизмами являются ответственность и совесть, поэтому специфика российских правовых представлений раскрывалась при анализе представлений об ответственности и морали, о справедливости. Можно сказать, что последние (хотя такого сопоставления и анализа не проводилось авторами исследований специально) составляют одну из причин, почему ценностное сознание российской личности ориентировано более на несчастье, чем на счастье. Несправедливо, совестно быть счастливым, если несчастны окружающие, неблагополучно общество. Поэтому представление о счастье для русского человека, оказывается, связано не только с личной удовлетворенностью — неудовлетворенностью своей жизнью и ее успешностью, а с межличностными отношениями, отношениями к другим людям (И.А. Джидарьян).

Подводя первые итоги изучения комплекса различных представлений, можно сказать, что одной из основных решенных задач было раскрытие удельного веса разных представлений этого комплекса и определение культуральной специфики российского менталитета на индивидуальном уровне.

В настоящей статье мы хотим подробно рассмотреть лишь некоторые в ряду последних исследований, опубликованных лишь частично. Это итоги кросскультурного изучения представлений о правах и ответственности, типов реальной ответственности, представлений личности о себе в межличностных отношениях, исследование специфической для многонациональной России картины представлений о «настоящем празднике». Здесь охватываются представления, связанные с позицией личности по отношению к обществу, с межличностными отношениями и с традиционной российской праздничной общностью.

Зависимость представлений об ответственности от социальной и социо-культурной позиции личности выявилась в кросс-культурном исследовании Е.В.Пашенко, сравнивавшей ответы респон-

дентов России и Франции (см. [27]). В целом представления об ответственности связываются с идеей долженствования (К. Муздыбаев). Е.В. Пащенко дифференцировала разные виды ответственности — индивидуальную, юридическую, моральную и выявила их смысловую нагрузку, обнаружив различия представлений французов и русских о разных видах ответственности.

Исследование О.П. Николаевой показало, что в сознании русских преобладает представление о негативных последствиях невыполненных обязательств и страх наказания [15]. В настоящее время представления об ответственности изменились — русские (студенты) ее преимущественно связывают с долгом и совестью, а французы — со зрелостью и взрослостью, русские — с обязанностью и пунктуальностью, а французы — с сознательностью (совестью) и добровольностью взятия на себя обязательств.

В итоге у русских *индивидуальная* ответственность определяется морально-нравственными качествами (совестью, честностью, порядочностью), а также — долгом, обязанностью личности. Эти результаты подтверждают наши данные о моральной компенсации правовых отношений [2], а также свидетельствуют о том, что морально-этическая характеристика является сквозной для всех представлений российского менталитета (в том числе интеллектуальных [25]).

Основное различие ответственности русских и французов в том, что у последних преобладает внутренняя ответственность, связанная с самодетерминацией, самоконтролем, самостоятельностью и зрелостью, тогда как у русских преобладает долг и обязанность перед обществом. На первый взгляд это различие совпадает с двумя формами ответственности, выделенными К. Муздыбаевым [13]. Однако, для того, чтобы выявить истинную сложную и противоречивую сущность ответственности российской личности, необходимо интегрировать данные трех исследований, поскольку Е.В. Пащенко изучала *представления* об ответственности, Л.И. Дементий — *реальную* ответственность личности и А.Н. Славская — *представления* о личностных правах (и обязанностях).

Л.И. Дементий, задолго до работы Е.В. Пащенко изучавшая механизмы ответственности личности (см. [28]), выявила, что у одного (оптимального, но достаточно распространенного типа личности) ответственность также связана с самостоятельностью, самоконтролем, характером притязаний личности. Иными словами, у этого типа она имеет те же внутренние механизмы, что и ответственность, присущая французам. Но эти данные приходят в

противоречие с результатами Е.В. Пашенко. Чтобы разрешить это противоречие, нужно учесть по крайней мере четыре обстоятельства. Во-первых, как уже отмечалось, Пашенко изучала представления об ответственности, а Дементий — наблюдала реальные личности, обладающие развитой ответственностью. В представлениях, изученных Пашенко, могли преобладать социально-желательные (или просто закрепившиеся в сознании) суждения. Во-вторых, в российской выборке, на которой было проведено исследование Пашенко, несмотря на ее количественную представительность, мог быть статистически незначимо представлен тип с развитой ответственностью (или в силу отсутствия процедуры дифференциации типов тип с развитой ответственностью «растворился» среди усредненных данных представлений об ответственности, ориентированных на общество, на внешний контроль). В-третьих, поскольку Дементий выявляла различия типов ответственности, то в их числе обнаружился тип с преобладанием поведенческой, т.е. внешне детерминированной ответственностью. Таким образом, в этой части результаты исследований не противоречат друг другу. И, наконец, в-четвертых, Пашенко выявила у русских преобладание моральной характеристики в представлениях об ответственности, а положение о внешне детерминированном обществом характере ответственности противоречит ее моральной сущности. Это противоречие может быть снято только глубинным анализом позиции российской личности.

Эта позиция и исторически, и в период тоталитаризма, и сегодня, когда она изменяется путем разрешения личностью сложнейших противоречий, заключается в особом синкретическом единстве личностно-индивидуального и общественного, который характерен для российского менталитета в целом. Внутренняя детерминация ответственности российской личности была связана с ее совершенно особенным моральным пониманием своего долга. Личность добровольно возлагала на себя ответственность и, прежде всего, не за свою жизнь и благополучие, а за дела, задачи, благо других людей и общества в целом. И одновременно (и это не противоречит первому положению) она была готова и всегда ожидала санкций и наказаний от общества за последствия своих инициатив. Большинство российских граждан брали на себя ответственность и гарантировали достижение результата только своими силами, не ожидая никакой поддержки от общества. Они руководствовались своей совестью, а не поощрением общества, хотя именно ради общества, людей, «народа» они

и совершали деяния, которые имели своим основанием высочайшую ответственность.

Несомненно, что такой тип личности был не единственным: сложные взаимоотношения с обществом, окружающими людьми породили и тип с исполнительской (ограниченной и самоограничивающей) ответственностью, и тип, для которого ответственность приняла форму тяжелой необходимости, и тип с проявлением ответственности лишь в *некоторых случаях* (поведенческая ответственность, по Л.И. Дементий).

Доказательствами того, что ответственность (и адекватные/неадекватные о ней представления) связана с такой сложной, противоречивой, маргинальной *позицией* российской личности, явились результаты исследования представлений о правах, проведенного А.Н.Славской [16]. Интерпретация личностью своих прав и обязанностей связана с определенным отчуждением от общества и возросшей ценностью личной жизни.

Сегодня у российской личности появляется особое чувство ответственности, вызванное ее предоставленностью самой себе. Эта ответственность выражает уже не ориентацию на общество, а необходимость самой обеспечить безопасность, благополучие своей семьи, найти работу, гарантирующую это благополучие. Это — ответственность перед самой собой, достигающаяся иногда даже нарушением закона.

Исследование представлений личности о себе и о других, проведенное Е.В. Гордиенко (см. [26]), выявило некоторые зависимости между *характеристиками личности* (по Р. Кеттелу) и ожиданиями (ожиданиями) представлений о себе других людей. Тем самым была доказана неразрывная связь личностных представлений с представлениями о ней окружающих, из которых первые частично и складываются. Подтвердился факт, что больше всего личность испытывает потребность в оценке, в представлениях о ней окружающих. В этих личностных представлениях сказывается влияние российского менталитета [1, 2]. Однако в силу того, что в целях эксперимента были дифференцированы и те, кто оценивал «эксперты» (родители, супруги, дети, сослуживцы, друзья и т.д.) — и то, что оценивалось поведение, отношения, профессия, — их особенности, представления о которых существенны для личности, выявили весьма существенные *избирательные* ориентации личности на оценки (представления о себе) тех или иных экспертов.

На роль ожиданий в формировании сознания и особенно «Я-концепции» личности указывали многие психологи (Э. Эрик-

сон и др.). Парадоксальными оказались факты, что в семье для личности существенны оценки ее поведения, а не отношений, а в служебных ситуациях, наоборот, оценки отношений важнее, что свидетельствует об актуальности задачи сохранения коллегиальности, общности.

Для некоторых типов людей наиболее значимой оказалась зависимость экспектаций от типологических особенностей личности (чем и подтвердилась основная гипотеза). Для одних типов наиболее существенны представления родителей (а не супругов), для других — практически всех членов семьи и т.д. Это свидетельствует о том, что личностные основания определяют избирательность и приоритеты личностных представлений и круг значимых других. Данное исследование вывело за пределы когнитивной плоскости изучение представлений данной личности о том, каковы представления о ней окружающих, обнаружило в широком смысле отношенческий пласт личностной избирательности, связь личностных и межличностных отношений. Дифференцировались разные общности по значимости для них тех или иных качеств и проявлений личности: для одних — поведенческих, для других — отношенческих, для третьих — профессиональных.

Противоречия межличностных отношений связаны, по данным Н.Е.Харламенковой, с характером представлений личности о самой себе. Наличие у некоторых типов внутреннего противоречия выражается в разных представлениях о себе в связи с другими. Адекватное представление о себе обеспечивает уверенность личности и представление о проблемном характере взаимоотношений и возможности разрешения их противоречий. Завышенное представление о себе связано с отрицанием, стремлением к власти, агрессией; заниженное — с конформизмом [14, 16, 29].

С обращением к субъективному опыту личности связано исследование представлений о «*настоящем празднике*» [8]. В основе исследования лежала попытка ответить на вопросы: в чем сила воздействия праздника на личность? Какое место принадлежит праздникам в жизни человека? Включение темы праздника в область интересов психологической науки (а не только этнографии или этнологии, как это сложилось в истории науки) позволяет по-новому увидеть многие важные проблемы, прежде всего касающиеся психологии личности.

*География* собранных нами данных охватывает не только Россию, а в самой России не только русских. «Революционная ломка» жизненных устоев (С.Л. Рубинштейн) внесла свои коррективы в судьбу и бурят, и калмыков, и «русских немцев», и народов

Кавказского региона. Разработанная нами анкета была предложена более 400 респондентам, живущим в разных регионах России. С помощью сети Интернет было выявлено, что под *праздником* понимают в Старом и Новом Свете. Главные *методы*, которые мы применяли в исследовании: изучение *социальных представлений*, *биографический* и метод *исторической реконструкции* (В.А. Кольцова).

Анализ дневниковых и биографических материалов привел нас к выводу о большом духовно-нравственном потенциале праздников (особенно календарных) для развития личности. Праздник служит связи поколений. Он формирует картину цельного мира, помогает личности устанавливать взаимосвязи событий и явлений. Праздник закрепляет в душе ребенка навыки и стремление видеть духовный смысл всего происходящего. В мире праздничного годового круга преодолевается страх смерти, повседневные предметы и вещества видятся как чудесные, наполненные светом, *святы*. Устанавливается отношение к предметам и явлениям природы как к *живым*: березки и трава украшают храмы и дома (праздник Троицы), есть особое время для освящения вербы (Вербное воскресенье), яблоч (Преображение), меда («медовый Спас»), орехов («ореховый Спас»); есть дни особого освящения всех источников воды (Крещение). Мир праздников похож на мир детства. Он и является таким. В нем все на время становятся по-хорошему детьми. В приобщении к «настоящему празднику» раскрываются творческие способности личности. Исследователи отмечают, что с самых древних времен задача праздника — «восстановить нарушенную гармонию между людьми и природой и устранить отчуждение людей от природы и общества» («Словарь античности»).

Несмотря на то, что праздник оказался «в зоне интересов» и воздействий советской власти (вплоть до запретительных санкций), как явление жизни и как неистребимая потребность человека он сохранился, видоизменив свои внешние формы. Проведенное нами исследование позволило выяснить, что в настоящее время роль образца, прототипа праздника практически на всем пространстве страны взял на себя Новый год. Анализ материалов, содержащихся в сети Интернет, также подтвердил такой вывод: для эмигрантов из России праздник Нового года связан с памятью о Родине. Был также сделан вывод о феномене так называемого «русского Нового года».

В памяти людей, выросших в советские годы, много душевного тепла оказалось связано и с советскими праздниками. Респонденты говорят о чувстве радости, дружбы и единства с другими



людьми, которыми сопровождалась праздничные шествия. Собранные рассказы пожилых людей указывают на праздник как *само событие*. Речь идет о 9 мая 1945 года.

Праздник помогает воспитанию чувства любви к Родине, свободному и положительному принятию своей этнической принадлежности. Ответы молодых респондентов из Казани, Марий Эл, Кабардино-Балкарии и др. говорят о большой роли этнических праздников. Пожилые люди из разных регионов тепло вспоминают праздники дружбы между народами, чувство интереса к другой этнической культуре. Одним из выводов проведенного исследования является признание большого потенциала праздничной культуры для формирования позитивного отношения одних народов к другим.

Для актуализации *национальной интуиции* необходим *опыт участия* в праздничном действе, передаваемый живыми носителями праздничной культуры. В целом же исследование показало, что происходит *обеднение* праздничного слоя нашей жизни. Особенно это касается современных подростков. В молодежной субкультуре наблюдается также процесс *интернационализации* праздников.

Было проведено сравнение описаний празднично-игрового поведения, собранных тенишевской экспедицией (конец XIX–начало XX в.), с данными современного исследования, проведенного нами в Смоленске и области (при участии доцента Смол. ГУ Л.Л. Дикевич). Выяснилось, что наибольшие изменения претерпела содержательная сторона праздника, т. е. память о тех событиях, которым праздник посвящен. Редуцировался *временной аспект* все этапы праздничного действа (подготовка, сам праздник, завершение праздника) «ускорились». Стирается своеобразие *праздничной одежды, праздничной еды*; прежде они отличались от *будничной одежды, постной еды*. *Цикличное время* (ориентация в повседневной жизни на праздничный годовой круг) сменяется *линейным временем* (ориентацией на поступательное развитие и «прогресс»). Новым качеством праздника в настоящее время является преобладание в нем *личного* начала отсюда лидирующее место в представлениях о празднике отводится *юбилею*.

Праздничные впечатления составляют богатство душевной жизни личности, оказывают психотерапевтическое воздействие, для молодежи они служат естественной защитой от негативных воздействий социальной среды. Мир праздника, о котором рассказали участники исследования, оказался наполненным радостью, любовью, счастьем, чувством единства с людьми, гармонией с миром, эстетическим переживанием красоты природы. Дела-

ется вывод о том, что праздник — это «вершинные» состояния души человека, путь к принятию своей причастности роду и племени — семье и этносу.

В целом проведенный в лаборатории цикл исследований позволяет дать обобщенную характеристику представлений не только как социально-психологических (согласно концепции С. Московичи), но как личностно обусловленных явлений.

В представлениях (в отличие от понятий) отражены объективные связи, но носящие внешний характер (С.Л. Рубинштейн). Представления личностно детерминированы, однако степень их связи с личностью различна. В силу этого они более конкретны (в них проявляется большая личностная заинтересованность, избирательность) или более абстрактны.

Можно говорить о степени категоричности, четкости, ясности или смутности, неопределенности представлений, что связано со способом репрезентации общественного в индивидуальном сознании. В отличие от понятий, представлениям присущ *субъективизм*.

Представления очень разнородны по своей модальности: одни ближе к образной, другие — к понятийной сфере, одни — к абстрактно-умозрительной, другие — к ценностно-смысловой сфере. В целом представления могут являться одновременно когнитивными и ценностно-смысловыми образованиями, близкими к абстрактному уровню и наглядному — образно-перцептивному. Однако, на наш взгляд, нет единой «логики» как в дифференциации представлений, так и в их обобщении, как в соединении их разных уровней, так и в переходе от одного уровня к другому. По словам С.Л.Рубинштейна, «господствует рядоположение и отсутствует иерархия признаков, подчинение несущественного существенному» [23, с. 355].

Представления, на наш взгляд, обобщаются иначе, чем понятия: они не выявляют сущности, а лишь в своей системе, взаимодейля или противореча друг другу, создают целостную «картину действительности», положения вещей относительно субъекта. Представления дают ценностные ориентиры, возможность оценивать то, что воплощено в представлении, и возможность оценивать нечто. Благодаря наличию представлений можно не только понять, но отнестись к чему-либо в зависимости от значимости для личности.

Кроме когнитивной и ценностной представления имеют третью модальность — они связаны с чувствами, мотивами и другими динамическими особенностями личности и ее причастностью к разным общностям, что выявилось в ряде вышеприведенных исследований.

1. Абульханова К.А. Российский менталитет: кросс-культурный и типологические подходы // Российский менталитет: Вопросы психологической теории и практики. М.:Изд-во «Институт психологии РАН», 1997. С. 7–37.
2. Абульханова К.А., Пуздрова О.М. Российская проблема свободы и смирения // «Психология личности: новые исследования». М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.
3. Абульханова К.А., Березина Т.Н. Время личности, время жизни. СПб.: Алетейя, 2001.
4. Белицкая Г.Э. Личностная модель ценностных ориентаций // Проблема субъекта в психологической науке. М.: «Академический проект», 2000. С. 227–234.
5. Березина Т.Н. Жизненный путь личности: осознаваемые и неосознаваемые аспекты // Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1997. С. 313–322.
6. Воловикова М.И., Гренкова Л.Л. Современные представления о порядочном человеке // Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1997. С. 93–111.
7. Воловикова М.И. Нравственное становление человека: субъектный подход // Проблема субъекта в психологической науке. М.: «Академический проект», 2000. С. 235–259.
8. Воловикова М.И., Тихомирова С.В., Борисова А.М. и др. Психология и праздник: праздник в жизни человека. М.: Пер Сэ, 2002 (в печати).
9. Джидарьян И.А. Представление о счастье в российском менталитете. СПб.: «Алетейя», 2001.
10. Дуаз В. Феномен анкерки в исследованиях социальной репрезентации // Психологический журнал. 1994. № 1.
11. Исследования актуальных вопросов психологии личности. Сборник работ молодых ученых / Под ред. Е.А. Чудиной. М.: Изд-во «Институт психологии РАН». 2001.
12. Москвичи С. Социальные представления: исторический взгляд // Психологический журнал. 1995. № 1. С. 3–18. № 2. С. 3–14.
13. Муздыбаев К. Психология ответственности. Л., 1983.
14. Никитин Е.П., Харламенкова Н.Е. Феномен человеческого самоутверждения. СПб.: , Алетейя, 2000.
15. Николаева О.П. Морально-правовые суждения и проблема развития морального сознания в разных культурах. Автореф. канд. дисс. М., 1992.
16. Никулина Т.А., Харламенкова Н.Е. Половозрастные различия в стремлении личности к утверждению и защите своего «я» // Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1997. С. 224–240.
17. Психология личности: новые исследования / Под ред. К.А.Абульхановой, А. В. Брушлинского, М.И. Воловиковой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.

18. Проблема субъекта в психологической науке / Под ред. А.В. Брушлинского, М.И. Воловиковой, В.Н. Дружинина. М.: Изд-во «Академический Проект», 2000.
19. Психология личности в условиях социальных изменений / Под ред. К.А. Абульхановой, М.И. Воловиковой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1993.
20. Развитие национальной, этнолингвистической и религиозной идентичности у детей и подростков / Под ред. М. Барретта, Т. Рязановой, М. Воловиковой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2001.
21. Российский менталитет: Психология личности, сознание, социальные представления / Под ред. К.А. Абульхановой, А.В. Брушлинского, М.И. Воловиковой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1996.
22. Российский менталитет: Вопросы психологической теории и практики / Под ред. К.А. Абульхановой, А.В. Брушлинского, М.И. Воловиковой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1997.
23. Рубинштейн С.Л. Основы психологии. М., 1935.
24. Славская А.Н. Правовые представления российского общества // Российский менталитет: Вопросы психологической теории и практики. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1997. С. 75–92.
25. Смирнова Н.Л. Образ умного человека: российское исследование // Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1997. С. 112–130.
26. Современная личность: социальные представления, мышление и развитие в норме и патологии / Под ред. К.А. Абульхановой, А.В. Брушлинского и др. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2000.
27. Сознание личности в кризисном обществе / Под ред. К.А. Абульхановой, А.В. Брушлинского, М.И. Воловиковой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1995.
28. Социальные представления и мышление личности / Под ред. К.А. Абульхановой, М.И. Воловиковой и др. (в печати).
29. Харламенкова Н.Е. Анализ одной из стратегий самоутверждения личности в ракурсе проблемы «Я и другой» // Проблема субъекта в психологической науке. М.: «Академический проект», 2000. С. 314–320.
30. Moscovici S. Social representations. Cambridge, L., N-Y, 1984.

## РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ К.К. ПЛАТОНОВА О СТРУКТУРЕ ЛИЧНОСТИ

*А.Д.Глоточкин*

Общепризнанно, что знания структуры личности имеют большую теоретико-методологическую ценность; велико также их значение и в практическом плане как научно-инструментальной основы индивидуального подхода к человеку в его обучении, воспитании, психокоррекции, врачевании и т.д.

Не случайно учёные с давних времён не оставляют попыток выявления в личности (в этом сложном социо-психическом образовании) её составляющих — подструктур и компонентов. Однако активный поиск подходов к определению понятия «структура личности» и её раскрытию замечается лишь в XX столетии. Попыток этих множество. Удачных среди них, если судить в прикладном плане, увы, мало; хотя и они ценны тем, что, наращивая знания, исследователи подвели к системному видению структуры личности, наиболее полно раскрытой одним из выдающихся отечественных психологов — К.К.Платоновым.

Но сначала несколько слов о термине «структура» и о взглядах на структуру личности предшественников и коллег К.К.Платонова.

Истолковывая структуру как «неотъемлемый атрибут всех реально существующих объектов и систем», авторы философского словаря (1980) под редакцией И.Т.Фролова утверждают, что структура — это «совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную целостность, единство...» [10, с. 329]. Н.Ф.Овчинников также определял структуру как «единство элементов, их связей в целости» [7, с. 40].

Л.С.Выготский, объясняя понимание структуры гештальт-психологии, отмечал: «...процессы представляют собой не простое объединение элементов в суммарную связь частей, основанную на простом существовании одной части рядом с другой, а являются структурами, т.е. такими целыми, которые обладают своими специфическими свойствами, характеризующими их именно как целые и невыводимые из свойств их частей...» [3, с. 88–89].

С.Л.Рубинштейн писал, что психические процессы и состояния, «...взаимодействуя друг с другом в конкретной деятельности человека и взаимопроникая друг в друга, смыкаются всё же в реальном единстве личности. Поэтому равно неправильны как та точка

зрения, для которой единство личности выражается в аморфной целостности, превращающей её психический облик в бесформенную туманность, так и другая, противоположная ей, которая видит в личности лишь отдельные черты и, утрачивая всякое подлинное внутреннее единство психического облика личности, тщетно затем ищет «корреляций» между внешними проявлениями этих черт». И далее: «В психическом облике личности выделяются различные сферы или области черт, характеризующие разные стороны личности» [9, с. 518].

В эти же годы к структуре личности обратился в своих исследованиях В.Н.Мясищев. Он одним из первых отечественных психологов близко подошёл к её раскрытию, выделив в ее характеристики четыре плана.

Первый план — доминирующие отношения, с которыми «...связаны вопросы о том, для чего живёт данный человек, что для него является смыслом жизни: руководят ли им социальный идеал блага других людей или цели личного преуспевания, или человек вообще не ставит перед собой отдалённых задач и целей еле справляясь с захлестывающими его повседневными заботами...» [6, с. 36].

Ко второму плану учёный относил «...уровень желаний и достижений личности, определив которые, можно узнать, чего достиг человек, каковы возможности, какой след оставил в жизни общества...» [6, с. 37].

Третьим существенным компонентом характеристики личности учёный считал динамику её реакций: «...Она соответствует тому, что в психологии называется темпераментом...» [6, с. 38].

Четвёртым планом в структуре личности учёный считал «...взаимосвязь основных компонентов, или общую структуру личности...» (6, с. 39). В.Н. Мясищев усматривал в нем характер личности с его особенностями: «пропорциональностью, гармоничностью, цельностью личности, устойчивостью, настойчивостью, выдержкой, самообладанием, отзывчивостью, принципиальностью, честностью и противоположными им отрицательными качествами» [6, с. 39].

С логикой выдающегося отечественного социального психолога и психиатра здесь, однако, трудно согласиться, ибо нельзя признать существование одновременно и общей, и, следовательно, еще какой-то частной структуры, а также и с тем, что структура личности является одной из ее сторон.

Вместе с тем нельзя и не заметить, и не подчеркнуть: не будь этой весьма плодотворной попытки крупного ученого, вряд ли было бы возможно К.К.Платонову создать структуру личности, адекватную реалиям.

А.Г.Ковалев в своей книге «Психология личности» утверждал: «В процессе деятельности свойства определённым образом связываются друг с другом в соответствии с требованиями деятельности, и образуются сложные структуры, к которым мы относим темперамент (система природных свойств), направленность (система потребностей, интересов, идеалов), способности (ансамбль интеллектуальных, волевых и эмоциональных свойств), характер (система отношений и способов поведения)» [5, с. 41]. Именно так структура личности представлена во всех учебниках психологии. В определённой мере она способствует педагогической и иной практике в познании, обучении, формировании человека. Вместе с тем вне поля зрения исследователей и практиков остаются такие важные личностные феномены, как опыт, мастерство, качества, связанные с психическими процессами (эмоциональные, волевые, интеллектуальные), самооценка, уровень притязаний, в целом Я-концепция. К тому же в 60-е–70-е годы прошлого столетия всё настойчивее пробивала себе дорогу и все более становилась общепризнанной мысль: теоретически обоснованной и практически плодотворной может выступать только концепция структуры личности, позволяющая раскрывать ее в динамических взаимосвязях с микросоциальной средой и деятельностью.

Разработка структуры личности в деталях оказалась востребованной самой жизнью, образовательной, оздоровительной и особенно производственной практикой. В условиях научно-технического прогресса в середине XX в. явно обнаружилась острая нужда в слаженном совместном, профессиональном труде членов экипажей космических кораблей и атомных подводных лодок, специалистов, производящих расчёты радиолокационных станций, и других малых социально-профессиональных групп, действующих в экстремальных условиях; стали остро нужны более чёткие по сравнению с существующими профиограммы и психогаммы как основы совершенствования профессионального отбора и психологической подготовки специалистов.

Раскрытие же в учебниках психологии трех-четырёх свойств личности весьма ограниченно помогает в работе практическим (медицинским, педагогическим и т.п.) психологам, а также мало помогает педагогам и руководителям применять психологические знания в целях психодиагностики, психокоррекции, профилактики девиантного поведения, оптимизации индивидуального подхода в обучении, воспитании, врачевании, руководстве.

Проиллюстрируем сказанное результатами опроса 270 учителей (из трёх областей центра России). На вопрос: «По каким при-

знакам вы оцениваете личность того или иного учащегося?» — педагоги (в абсолютном большинстве) ответили: по особенностям характера, способностей, темперамента. Именно таким «свёрнутым» оказался душевный мир учащихся в глазах учителей. Второй вопрос: «Каковы эти особенности?» — вызвал наибольшее затруднение. Как видим, знание внутреннего мира учащихся проявляется у многих учителей пока лишь на житейском уровне. И не случайно характеристики учащихся оказываются такими обедненно-уредненными.

В то время как действительно индивидуальный подход в обучении и воспитании требует глубоких, конкретных, детальных знаний особенностей учащихся во всех компонентах структуры в самом широком диапазоне.

В отечественной литературе по психологии советского периода было немало рассуждений о разных сторонах личности, что нередко выдавалось за раскрытие её структуры. Эти рассуждения были, возможно, полезными в общефилософском плане, но не отвечающими формальным признакам структуры и совершенно не имеющими практико-психологического значения, ибо были непригодны для применения в психологической диагностике и коррекции.

Сложилось так, что в эти годы решать задачу разработки детальной структуры личности было поручено К.К.Платонову — доктору психологических наук и доктору медицинских наук, старшему научному сотруднику Института философии Академии наук СССР.

- В структуре личности К.К. Платонов выделил четыре подструктуры:
- подструктура направленности;
  - подструктура опыта;
  - подструктура качеств личности, связанных с психическими процессами;
  - подструктура темперамента и других биологически обусловленных свойств.

В структуру личности автор включал также **характер и способности**, считая их, однако, не подструктурами, а интегративными нерядоположенными личностными качествами. Такой подход ученый объяснял тем, что в этих качествах отражаются, «сплавляются» содержательные особенности компонентов всех личностных подструктур.

Так, в характере наиболее рельефно и обобщенно представлены особенности компонентов, относящихся ко всем подструктурам. Будучи системой отношений человека к действительности, т.е. к труду, обществу, другим людям и самому себе, характер ос-



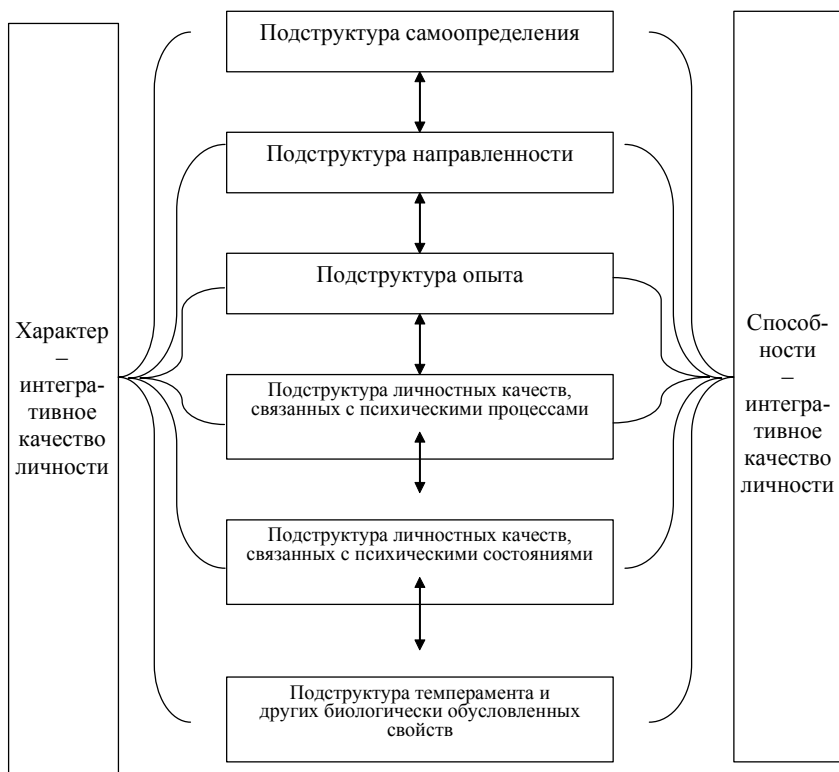


Схема 1. Структура личности по К.К. Платонову

новывается на взглядах и убеждениях, установках и ценностных ориентациях, «сплавлен» из элементов внутренней ориентированности человека в социальной среде (самооценки, самосравнения, например, уверенности или неуверенности в себе) и во времени (на тех или иных этапах жизненного пути), из особенностей темперамента (который признан биологической основой характера), из особенностей психических процессов (познавательных, например, любознательность; эмоциональных, например, вспыльчивость и волевых, например, целеустремлённость). Чётко проявляется в характере и опыт (знания, навыки и особенно привычки: «посеешь привычку – пожнёшь характер»).

Своеобразный сплав особенностей компонентов, относящихся ко всем подструктурам личности, представляют и способности.

Выразив согласие с В.Д. Шадриковым в том, что динамической может называться только «...система, развивающаяся во време-

ни, изменяющая состав входящих в неё компонентов и связей между ними при сохранении функции» К.К.Платонов полагал, что «...данное определение относится и к динамической структуре личности...» Подчеркивая при этом, что «...если ее динамика совпадает с прогрессивным развитием, то результатом может быть не только сохранение, но и улучшение функций; при социальной или биологической деградации личности, наоборот, будет ухудшение...» [7, с. 121].

К.К.Платонов называл разработанную им структуру личности динамической функциональной. Исследования показывают, однако, что динамической трудно представить структуру личности, если она не позволяет отражать кардинальные для её деятельности и формирования факторы — особенности взаимодействия, общения и взаимоотношений с другими людьми, а также отношений к деятельности. Социальная микросреда — фактор особо динамичный, «текущий». Уравновешивание личности с постоянно развивающейся, изменяющейся микросоциальной средой (гомеостатическое личностное уравновешивание по Ж.Пиаже) вызывает к жизни прежде всего изменение оценки себя во времени (каким был, каков есть, каким надо и хочу быть в связи с новыми обстоятельствами), а также самооценки в сравнении с другими, окружающими людьми, от которых зависит адекватность ориентированности в данной социальной среде. Иными словами, взаимодействие и взаимоотношения с социальной средой предполагают динамичное и всестороннее самоопределение личности.

Чтобы адекватно действовать в изменяющейся или изменившейся обстановке, человеку необходимо знать, каким его воспринимают окружающие (социальная перцепция), какие суждения о нем имеют (стереотипы группового мнения), чего от него ожидают (социальные экспектации) и каким в этой связи ему надо быть или хотя бы казаться.

Самоопределение в этой связи можно условно считать ориентированностью личности в себе самом и в среде в связи с деятельностью и взаимоотношениями.

Самооценка в диапазоне от самокритики до самовосхваления, возникающая в итоге самосравнения и сравнения себя с другими, самоуважение (различного уровня), самопринятие, волевой самоконтроль (различного уровня) и т.п. — компоненты самоопределения, выступающие внутренними субъективными основами саморегуляции, самокоррекции образа «Я» и «Я»-концепции», самоутверждения и самосовершенствования. От представления о себе в сравнении с другими людьми ближайшего социального окружения

зависит уровень притязаний личности на присвоение среды и на самореализацию в ней: на самоотдачу и на самоутверждение в определённом социально-психологическом статусе. В силу этого самоопределение как осознание себя в сравнении с окружающими людьми и с самим собой и как основа самоутверждения представляет собой наиболее динамичную подструктуру личности. Именно эта подструктура и придаёт динамизм всей структуре личности.

Таким образом, самоопределение личности можно считать одной из её подструктур, компонентами которой выступают самооценка, уровень притязаний, самоуважение (или самонеуважение) — диапазон от нарциссизма до комплекса неполноценности, самопринятие, самоконтроль, идентификация. Все эти компоненты самоопределения выступают, как и компоненты направленности, признаками для психодиагностики, а в случае их неадекватного развития и признаками для психологической коррекции. В итоге самоопределения на основе образа «Я» возникают намерения, которые в свою очередь затем трансформируются в цели деятельности и поведения, тем самым представляя собой направленность личности. В этой связи, видимо, более целесообразно располагать данную подструктуру рядом с подструктурой направленности.

Судя по результатам социально-психологических исследований последних лет, правомерно выделять в отдельную подструктуру качества личности, связанные с её состояниями (тревожности, напряжённости, агрессивности и т.д.).

Особое место в структуре личности занимают отношения. Следуя концепции отношений личности В.Н.Мясищева, можно утверждать, что они не могут быть рядоположенными с ее подструктурами. Однако они и не надструктурны, и не внеструктурны, ибо пронизывают всю структуру личности, являясь ее системообразующим фактором, стержнем, придающим ей целостность. С исключением из структуры личности отношений исчезает и сознание, и личность.

В структуре личности в целом и в ее подструктурах заключено содержание личности: мировоззренческое, социально-нравственное, эстетическое, профессиональное и т.д.

Существует в отечественной психологии понятие «психологический склад личности» — своеобразное сочетание конкретных особенностей ее психических процессов, психических состояний, психических образований в качествах ума, воли, эмоций и чувств, чертах характера и способностях, ценностных ориентациях, целях, мотивах, установках.

Структура личности универсальна, едина для всех людей независимо от их пола, возраста, социальной, расовой, национальной принадлежности и вероисповедания.

Психологический же склад личности — всегда содержательно своеобразен, неповторим.

Л.Н. Толстому (роман «Воскресение») принадлежат известные и важные для понимания личности слова: «Люди как реки: вода во всех одинакая и везде одна и та же, но каждая река бывает то узкая, то быстрая, то широкая, то тихая, то чистая, то холодная, то мутная, то теплая. Так и люди. Каждый человек носит в себе зачатки всех свойств людских и иногда проявляет одни, иногда другие и бывает часто совсем не похож на себя, оставаясь все между тем одним и самим собою».

Все подструктуры и интегративные качества личности многокомпонентны, поэтому знание структуры личности представляет собой программу всестороннего познания, психологической диагностики с целью осуществления действительно индивидуально-го подхода к людям в процессе их обучения, воспитания, руководства, в лечении или оказании психологической помощи.

## **Литература**

---

1. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. М., 1972.
2. Асмолов А.Г. Психология личности. М., 1990.
3. Выготский Л.С. Структура психологических оснований течений современной психологии. М.; Л., 1930.
4. Глоточкин А.Д., Каширин В.П. Социально-психологические аспекты самоутверждения личности в коллективе // Психологический журнал. 1982. Т.3. № 4. С.67–77.
5. Ковалёв А.Г. Психология личности. М., 1965.
6. Мясищев В.Н. Понятие личности и его значение для медицины // В сборнике трудов Ленинградского научно-исследовательского психоневрологического института им. В.М. Бехтерева/ Методологические проблемы психоневрологии. Л., 1966. Т. XXXIX. С.25–55.
7. Овчинников Н.Ф. Категория структуры в науке и природе // Структуры и формы материи. М., 1967.
8. Платонов К.К. Структура и развитие личности. М., 1986.
9. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. М., 1940.
10. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. М., 1980.
11. Шадриков В.Д. Проблема способностей. М., 1979.

# МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТИВНОСТИ ЛИЧНОСТИ

О. Г. Посыпанов

## Введение

---

Быстрые социально-экономические и политические изменения, происходящие в последнее десятилетие, ведут к коренной ломке социальных стереотипов поведения. В этой ситуации возникает необходимость адаптации к новым социальным реалиям для большей части населения нашей страны. Особое значение приобретает **психологическая, внутренняя адаптация личности** как условие адаптации внешней, социальной.

Проблема социальной адаптации целом активно изучается социальной психологией. Предложен ряд подходов к ее решению, но в силу ее многоаспектности некоторые моменты остаются недостаточно изученными. В частности, актуален вопрос о свойствах личности, обуславливающих успешность или неуспешность адаптации. Ответ на него, в свою очередь, требует прояснения вопроса о критериях адаптации. В зарубежной (в первую очередь — в американской) психологии популярно рассмотрение в качестве главного *поведенческого* или *ситуативного* критерия. Отечественная психология больше внимания уделяет *личностным* и *надситуативным* аспектам. Одно из центральных понятий для англоязычной психологии — «self-monitoring». Его анализу посвящено много работ, но природа его остается недостаточно изученной. Вместе с тем многие авторы указывают на ведущую роль «self-monitoring» как социально-психологического феномена социальной адаптации. В связи с этим представляет интерес его изучение в контексте теоретических подходов отечественной психологии.

Нами разработан методический инструментарий, позволяющий экспериментально изучать свойства личности, определяющие возможности ее социальной адаптации.

## Концептуальные основы методики

---

**Анализ основных понятий.** Проблема социальной адаптации личности — одна из наиболее сложных в психологии [1]. Понятие «со-

циальная адаптация» употребляют обычно в двух смыслах: для обозначения *процесса и результата* [11] (по мнению некоторых авторов, результат точнее обозначать термином «адаптированность» [21]).

В западной психологии можно выделить четыре основных направления изучения социальной адаптации: бихевиористское, психоаналитическое, гуманистическое и когнитивистское [1, 14, 28]. Во всех направлениях основное внимание уделяется *поведенческой* адаптации. Адаптация рассматривается как достижение оптимального соотношения организма и внешней среды за счет конструктивного поведения, дезадаптация — как отсутствие такого оптимального соотношения, вследствие преобладания неконструктивных поведенческих реакций или низкой эффективности конструктивных. Каждое из направлений по-своему описывает психологические механизмы поведенческой адаптации, выделяя в качестве центральных компонентов соответственно научение, проявление активности «Эго», динамику мотивов и, наконец, познавательную активность личности. Акцентируя внимание на одном из этих механизмов, каждое направление в той или иной степени игнорирует точки зрения других или признает за другими механизмами второстепенные функции.

В то же время можно выделить понятие, активно используемое многими исследователями в рамках всех четырех направлений, — это «self-monitoring».

Понятие «self-monitoring» было использовано еще Г. Оллпорт [25] для обозначения способности человека «управлять» своим поведением в соответствии со своей системой установок и ценностей. Следуя этой традиции, М. Снайдер [30] предположил, что индивидуальные различия в стиле поведения обусловлены различиями в возможности «self-monitoring» (в русскоязычной литературе этот термин часто переводят как «социальный самоконтроль»; возможно, более адекватным переводом будет «автокоррекция поведения»). М. Снайдер описал особенности лиц с высокой и низкой **адаптивностью** (adaptability — способностью к такой автокоррекции). Уровень адаптивности, согласно М. Снайдеру, определяется, в свою очередь, тем «источником информации» (information source), которым индивид пользуется в управлении своим поведением. Центральный элемент этой концепции — представление об «управлении поведением». Термин «источник информации» отражает, скорее, экстернальность или интернальность в оценке собственного поведения: в качестве эталона для сравнения и оценивания может выступать либо поведение другого человека или его оценка, либо собственное мнение, состояние или установки. Лица

с высокой адаптивностью опираются на информацию о ситуативной адекватности того или иного поведения, а лица с низкой адаптивностью учитывают собственное внутреннее состояние, свои установки и предрасположенности. Для имеющих высокие оценки по адаптивности характерны активность, гибкость, умение приспособливаться к ситуации, общительность. Индивиды с низкой адаптивностью мало озабочены адекватностью своего поведения, своей эмоциональной экспрессии и не обращают внимания на нюансы поведения других людей.

Термин «адаптивность» используется М. Снайдером в русле сегодняшних тенденций в западной психологии, делающей упор на ситуативной обусловленности поведения человека [28].

В отечественной психологии при изучении проблем социальной адаптации на первый план выходят личностные характеристики, обуславливающие успешность или неуспешность адаптации. Совокупность этих свойств разные авторы обозначают по-разному. Так, А.Л. Журавлев говорит о «симптомокомплексах адаптивных свойств» [18, с. 35], А.Г. Маклаков — о «личностном адаптационном потенциале» [9], Б.Д. Парыгин — о феномене «психологической готовности к действию» [12, с. 195–225].

Нами предлагается выделение особого интегрального свойства личности, которое, используя термин М. Снайдера, можно обозначить как «адаптивность» или «социальная адаптивность» (подчеркивая тем самым его социально-психологическую природу). Это свойство можно рассматривать в качестве основного внутреннего условия успешной социальной адаптации. Как и Е.С. Кузьмин, мы выделяем три *способа* организации социального взаимодействия человека и некоторую последовательность их формирования. Однако мы говорим о **комплексном свойстве личности — социальной адаптивности** — как внутреннем условии, механизме организации поведения.

С нашей точки зрения, в составе этого комплекса можно выделить три свойства: «адаптивность — конформность», «адаптивность — лабильность» и «адаптивность — креативность», обеспечивающих три разных способа организации социального взаимодействия. В разных социальных ситуациях будут проявляться разные свойства, и адаптация будет достигаться различными способами. У каждого индивидуума уровень сформированности выделенных свойств будет разным, что обусловит различия в их проявлениях в каждой конкретной ситуации. Поэтому к одной и той же ситуации каждый индивидуум будет адаптироваться по-своему.

Рассмотрим структуру социальной адаптивности подробнее. Исходно *включение* ребенка в социум протекает в рамках семейной («родительской») группы. Сущность этого этапа — освоение социальных норм (стадия «ребенок в обществе» по Эльконину [25]). Соответственно его результатом будет формирование *готовности следовать* в поведении *общесоциальным нормам* и правилам, которую мы обозначаем термином «**социальная нормативность**». Социальная нормативность обеспечивает *культуросообразность* поведения, его ограниченность рамками *данной культуры*. Следуя нормам, человек никогда не переступит границы дозволенного. Но во многих ситуациях социального взаимодействия, когда интересы участников не совпадают или, тем более, противоречат друг другу, невозможно найти решение, пользуясь *только* социальными нормами. Это, в свою очередь, определяет невысокую эффективность социального взаимодействия человека, обладающего *только* социальной нормативностью («доадаптивный тип»).

Собственно *адаптация* к социуму происходит в расширенной семейной группе, включающей весь круг лиц, референтных для старшего дошкольника и младшего школьника. При первичной адаптации ребенок овладевает *спецификой* норм и стандартов *данной группы* по отношению к социуму в целом. Он приобретает готовность изменять поведение при взаимодействии в данной группе в соответствии с ее *собственными* стандартами, которые могут отличаться от общесоциальных. Такую готовность следовать стандартам группы (иногда противоречащим общепринятым) и отстаивать ее интересы (иногда в противовес интересам социума) мы обозначаем термином «конформность». Необходимо отметить, что понятие «конформность» [28], введенное в свое время для описания «конформных реакций» [17, 27], характеризует, скорее, особенности поведения. Мы используем термин «конформность» для обозначения *свойства личности*. В отличие от понятия «конформизм», получившего, скорее, негативную окраску, термин «конформность» носит нейтрально-констатирующий характер. Конформность как свойство личности обуславливается наличием совокупности внутренних условий (механизма) включения в разные социальные группы (территориальные, профессиональные и т.д.).

Как свойство личности конформность проявляется в ситуациях, когда человеку необходимо включиться в новую для него группу. Если он направляет свою активность на такое включение, в его поведении возникают конформные реакции. Когда человек по тем



или иным причинам не хочет включаться в группу, групповое давление не приводит к изменению его реакций.

Направленность поведения на согласование мнения или вербальной реакции с принятыми в данной группе (хотя, возможно, и не выраженными в явной форме), обусловленная конформностью, обеспечивает адаптацию человека к группе. Поэтому конформность можно рассматривать в качестве базового компонента социальной адаптивности как комплексного свойства личности.

Недостаточная конформность приводит к тому, что лишь в одной группе (в той, в которой протекало развитие) человек ведет себя достаточно эффективно. Избыточная конформность приводит к возникновению внутриличностных конфликтов, в которых человек пытается одновременно соответствовать взаимоисключающим стандартам разных групп.

В ситуации, когда взаимоисключающие требования предъявляются одновременно, конформность не может обеспечить адаптацию. Необходима готовность изменять поведение в соответствии с текущей ситуацией (иногда отклоняясь от групповых норм). Готовность к такому изменению, на наш взгляд, есть особое свойство, входящее в комплекс адаптивности — **адаптивность–лабильность** или **социальная лабильность**.

Адаптивность–лабильность может рассматриваться как свойство, обеспечивающее ситуативную адаптацию в группе. Она обуславливает зависимость соблюдения человеком норм и стандартов в каждой из групп от текущей ситуации. Социальная лабильность связана с эмоциональной лабильностью, психической устойчивостью, темпераментом и другими подобными характеристиками, однако не сводится к ним и во многом не определяется ими. Как и другие компоненты адаптивности, лабильность включает не только эмоциональную составляющую, но и когнитивную, и конативную. Конструкт «адаптивность-лабильность» весьма близок по содержанию к понятию «*self-monitoring*», используемому в англоязычной литературе, хотя «*self-monitoring*» — понятие несколько более широкое.

Необходимо отметить, что основное содержание понятия «*adaptability*» в концепции М. Снайдера связано с влиянием ситуативных переменных. Тем самым, с нашей точки зрения, это понятие весьма близко по смыслу к предложенному термину «адаптивность-лабильность».

Недостаточная адаптивность-лабильность обуславливает нечувствительность к особенностям текущего взаимодействия, на-

строению и переживаниям других людей, эмоциональную обедненность. Избыточная лабильность приводит к быстрому переключению эмоциональных «режимов», зачастую более быстрому, чем того требует реальная ситуация, и, тем самым, приводит к излишним затратам ресурсов в социальном взаимодействии.

В некоторых ситуациях социального взаимодействия даже быстрые переходы между его фиксированными формами оказываются неэффективными, не обеспечивают адаптации. Возникает необходимость в изменении сложившихся *форм взаимодействия*, их приспособлении к изменившейся структуре группы или внешней для группы социальной среды. В этом случае адаптация может происходить, с нашей точки зрения, за счет **адаптивности—креативности**.

Адаптивность—креативность мы рассматриваем как личностное свойство, обуславливающее коадаптацию личности и группы. Адаптивность—креативность проявляется в возможности находить и устанавливать новые правила взаимодействия в группе, повышающие его эффективность. Понятие «креативность» в том смысле, в котором мы его используем, не совпадает с аналогичным понятием у П. Торренса [8]. В то же время конструкт «адаптивность—креативность» довольно близок по содержанию к понятию «креативность», которое использует Н.Ю. Хрящева [23] (подчеркнем еще раз *комплексный* характер адаптивности—креативности, включающей аффективную, когнитивную и конативную составляющие). Недостаточная креативность не позволяет активно перестраивать структуру взаимодействия индивида и группы, в том числе при изменении социальной среды. Это, в свою очередь, тормозит осуществление совместной деятельности в изменяющихся условиях среды. Избыточная креативность затрудняет вхождение в сложившиеся группы, функционирующие в относительно стабильных условиях.

Совокупность трех выделенных свойств мы в дальнейшем будем обозначать термином «общая социальная адаптивность» личности или просто «адаптивность». На наш взгляд, она характеризует возможности человека тем или иным образом приспособляться к социальному взаимодействию. В разных ситуациях это приспособление будет происходить за счет разных механизмов и, соответственно, в разной степени успешно. Поэтому общая адаптивность может использоваться в качестве общей характеристики возможностей социальной адаптации личности. Измерение общей адаптивности и ее компонентов требует разработки специальной методики.

**Существующие методики измерения адаптивности.** Среди методик, так или иначе измеряющих адаптивные свойства личности, можно назвать опросники Д. Холмса и К. Раге, Дж. Роттера, Т. Лири, К. Леонгарда [13, 14] и др.

Адаптивность как сложная совокупность свойств личности рассматривается А.Г. Маклаковым и С.В. Чермяниным. Ими разработан и апробирован Многоуровневый личностный опросник «Адаптивность» (МЛО-АМ) [13]. Опросник содержит 165 вопросов, образующих 5 шкал: «достоверность», «адаптивные способности», «нервно-психическая устойчивость», «коммуникативные особенности» и «моральная нормативность». Шкала достоверности используется для определения того, насколько искренне испытуемый отвечает на вопросы, а остальные четыре шкалы отражают различные компоненты адаптивности. Нервно-психическая устойчивость рассматривается как способность адаптироваться к стрессу. Этот компонент в большей степени связан с психофизиологическими характеристиками. Моральная нормативность, на наш взгляд, характеризует в большей степени социальную адаптированность, чем социальную адаптивность. Собственно адаптивность описывается шкалой «адаптивные способности». «Коммуникативные способности» скорее отражают коммуникативные навыки.

Конструкт «адаптивные способности» — единственный, имеющий, на наш взгляд, отношение к обсуждаемой проблеме. Однако анализ содержания пунктов опросника приводит к заключению о том, что термином «способности» обозначены самые разные свойства личности и особенности поведения — от темпераментальных до социально-психологических. Характерно, что эта шкала перекрывается всеми остальными. Это затрудняет использование шкалы и опросника в целом для диагностики свойств личности, связанных непосредственно с социальной адаптацией как процессом.

Из методик, созданных зарубежными авторами, особый интерес представляет опросник «Self-monitoring scale», разработанный М. Снайдером [30]. В 1996 г. ярославским научно-методическим центром «Психодиагностика» издано методическое пособие «Шкала Социального Самоконтроля» [24], описывающее русский вариант опросника. Опросник содержит 25 утверждений, с которыми испытуемый должен согласиться (ответ «ДА») или не согласиться (ответ «НЕТ»). С помощью ключа подсчитывается уровень «социального самоконтроля» как совокупности навыков самопрезентации и управления поведением в разнообразных ситуациях социального взаимодействия.

Эта методика использовалась нами при проведении ряда прикладных социально-психологических исследований (данные не опубликованы). Однако попытки выявления связей между уровнем адаптивности по М. Снайдеру и другими личностными характеристиками не дали четких результатов. Поэтому возникла необходимость переработки методики с учетом изложенных выше теоретических представлений.

## **Процедура разработки и описание методики**

---

**Основные этапы разработки опросника.** Лингвистический и семантический анализ текстов опросника М. Снайдера и «Шкалы социального самоконтроля» продемонстрировал высокую культурную нагруженность исходного текста и его русского перевода, которая, в свою очередь, обусловила ограниченность применения методики.

Разработка методики<sup>1</sup> проходила в несколько этапов. Вначале был заново осуществлен перевод текста опросника «Self-monitoring scale» с английского языка на русский. При этом формулировки вопросов и их содержание были изменены для приведения в соответствие с культурным контекстом. Первичная апробация проводилась на четырех выборках испытуемых общей численностью 127 человек. Были выявлены вопросы, трактовка которых испытуемыми была неоднозначной, и вопросы, формулировки которых были нагружены социальной желательностью. После этого была проведена лингвистическая коррекция.

На втором этапе проводился анализ конструктивной (теоретической) валидности пунктов опросника. Одним из достоинств исходной методики была компактность, позволявшая использовать ее в исследованиях на больших выборках малоинтересованных испытуемых. Поэтому, формулируя вопросы, мы старались найти баланс между требованием согласованности содержания пунктов опросника и шириной охвата проявлений такого сложного многокомпонентного свойства личности, как адаптивность. В результате был скомпонован модифицированный вариант опросника, использованный в дальнейших исследованиях.

На третьем этапе проверялась надежность (в том числе — ретестовая) методики, отрабатывалась инструкция. Изучалась зависимость результата исследования от способа предъявления оп-

<sup>1</sup> Автор выражает глубочайшую признательность О.С. Посыпановой, Т.А. Елагиной, С.А. Карпеченковой, Н.И. Матвеевой, Н.А. Снытниковой и Д.А. Утенкову, без деятельного участия которых разработка методики была бы невозможной.

росника (устный или письменный), что важно при проведении массовых обследований.

На четвертом этапе опросник использовался для проведения конкретных исследований. Всего на сегодняшний день выполнено 23 различных по содержанию исследования с применением опросника. Общее количество испытуемых превышает 2500 человек.

**Структура опросника.** Итоговый вариант включает 25 пунктов, расположенных в рандомизированном порядке (см. Приложение 1). Каждый пункт представляет собой «Я-высказывание» о поведении или его характеристиках. По каждому пункту испытуемый выбирает оценку «верно» или «неверно».

Выделяются три субшкалы: номера утверждений 1, 8, 10, 12, 18, 19, 21, 23 составляют субшкалу конформности (Кн), утверждения 2, 4, 6, 11, 13, 15, 17, 25 — лабильности (Лб), утверждения 3, 5, 7, 14, 16, 20, 22, 24 — креативности (Кр).

Субшкала «Конформность» включает утверждения типа «Мне трудно подражать поведению других» («ключ» — «неверно»), «Когда я не знаю точно, как себя вести в какой-либо компании, я смотрю на поведение других» («ключ» — «верно»). Предполагается, что человек, который может осваивать формы поведения, принятые в группе, и использовать их при взаимодействии

в этой группе, обладает необходимым уровнем конформности.

Субшкала «Лабильность» включает утверждения типа «Мое поведение обычно отражает мои истинные чувства, взгляды и намерения» («ключ» — «неверно»), «В различных ситуациях я часто веду себя по-разному» («ключ» — «верно»). Адаптивность–лабильность опосредует влияние ситуации на поведение человека. Чем она выше, тем сильнее сказывается влияние ситуации.

Субшкала «Креативность» включает утверждения типа «Чтобы не попасть впросак, я обычно отстаиваю только те идеи, в которых сам уверен» («ключ» — «неверно»), «Меня считают весельчаком, «душой» компании» («ключ» — «верно»). Для осуществления социального взаимодействия в нестандартных и обыденных ситуациях, с нашей точки зрения, человек должен обладать развитой адаптивностью–креативностью.

Утверждение № 9 «Я всем и всегда говорю только правду, как бы неприятна она ни была» выявляет степень влияния социальной желательности на результаты. Ответ «верно» свидетельствует о значительном влиянии, в этом случае результаты перед включением в общую выборку анализируются отдельно. При высоком значении по субшкале «конформность» результаты для данного испытуемого могут рассматриваться как достоверные.

**Процедура применения опросника.** Опросник может применяться для обследования отдельных испытуемых и в группе. Для отдельного испытуемого опрос проводится в устной форме, ответы фиксируются на бланке. Перед началом опроса испытуемому предлагается письменная инструкция (Приложение 1).

При обследовании школьников слово «поведение» в первом предложении инструкции вызывает нежелательные ассоциации с «отметкой за поведение». Поэтому для них этот термин заменяется на «привычки».

Для одновременного обследования нескольких человек каждому испытуемому предлагается текст опросника с инструкцией (Приложение 1) и бланк ответов (Приложение 2, пункт «а»).

Ответы испытуемого систематизируются с помощью «ключа» (Приложение 2, пункт «б»). По каждой субшкале отдельно подсчитываются совпадения. Одно совпадение дает один «сырой» балл по соответствующей субшкале. Минимально возможное количество совпадений — 0, максимально возможное — 8. Таким образом, по каждой из субшкал испытуемый получает оценку от 0 до 8 (девятибалльная шкала). «Ключ» включает по каждой шкале 4 положительных и 4 отрицательных ответа.

**Обработка и анализ результатов.** Для каждого испытуемого подсчитываются значения по каждой из субшкал и сумма по всем трем субшкалам (общая адаптивность). Эти результаты сравниваются с нормами, что дает возможность оценить уровень развития соответствующих свойств. Нормы задаются в «сырых» баллах. Поскольку для каждой шкалы значения могут находиться в интервале от 0 до 8 (в выборке представлены все значения, в том числе и крайние), причем распределение значений близко к нормальному, возможен формальный перевод баллов в стены.

По результатам совокупности исследований вычислены нормы по каждой субшкале и по общей адаптивности. Общий объем выборки из 2500 человек включает 59% женщин и 41% мужчин. Возраст испытуемых — от 10 до 78 лет (89% общего числа — от 15 до 55 лет). Для групп испытуемых возможно вычисление выборочных характеристик (матожидание, дисперсия и др.) и сопоставление их с нормами. В рамках отдельных исследований изучались группы испытуемых, различающиеся по возрастному, профессиональному и социальному составу. При достаточно высокой численности выборок компоненты адаптивности оказываются распределенными нормально. Наиболее выражена тенденция к нормальности в распределении показателей конформности. Как правило, гипотеза о нормальности ее распределения не отвергается уже при численно-

сти выборки в 15 человек. Распределение лабильности становится близким к нормальному в группах из 35 человек и более. Для креативности пороговая численность выборки — 60–65 человек. Некоторые выборки характеризуются бимодальностью.

Доверительный интервал для математического ожидания общей адаптивности по всем испытуемым — от 10,2 до 13,9 (на уровне достоверности 0,05), соответственно, для конформности — от 3,6 до 4,0, лабильности — от 3,8 до 4,2, креативности — от 2,4 до 4,1.

На группах испытуемых в возрасте от 10 до 60 лет половые различия по значениям компонентов адаптивности недостоверны. Для лиц старше 60 лет характерна более высокая конформность у женщин и более высокие лабильность и креативность у мужчин (конформность женщин — 3,9, мужчин — 3,2; лабильность женщин — 2,9, мужчин — 3,5; креативность женщин — 1,5, мужчин — 2,5).

Для испытуемых в возрасте от 10 до 14 лет «профиль» адаптивности весьма неустойчив. После 14 лет относительно стабильными становятся значения по субшкале «конформность», после 18 лет — «лабильность», после 24 лет — «креативность».

Для лиц с высшим образованием в среднем характерны более высокие значения по всем шкалам (средние значения конформности — 4,0, лабильности — 4,4, креативности — 4,0).

При параллельном использовании других методик, измеряющих свойства личности и поведенческие характеристики, возможно вычисление коэффициентов корреляции со значениями компонентов адаптивности личности.

**Возможности и ограничения методики.** Опросник обладает всеми достоинствами и недостатками экспресс-методик. С одной стороны, он позволяет работать в реальных трудовых коллективах и изучать в «полевых» условиях личностные свойства. С другой стороны, каждый из восьми вопросов по шкале отражает особую грань соответствующего свойства. Поэтому консистентность шкал ниже, чем у опросников с большим числом пунктов.

Более надежные результаты дает письменный вариант, хотя статистические характеристики по выборке практически не меняются при изменении способа предъявления.

Свойства, измеряемые опросником, достаточно стабильны. Среднее значение коэффициента ретестовой надежности при измерениях через 2 месяца составляет 0,78 (максимальное значение в некоторых выборках достигает 0,93). Для испытуемых старше 30 лет надежность при измерениях через год составляет в среднем 0,73, через два года — 0,72. Однако для испытуемых в возрасте от 12 до 18 лет надежность через 2 месяца со-

ставляет лишь 0,67 и не превышает (по отдельным выборкам) 0,82, через год — 0,51, через 2 года — 0,42.

Наиболее информативно использование опросника для изучения личности в возрасте от 24 до 55 лет с образованием не ниже среднего независимо от пола и социального положения.

У испытуемых младше 16 лет могут возникать затруднения в связи с утверждениями, касающимися «деловых встреч» и «вечеринок» (утверждение № 4). Вызывает затруднение и термин «деловые встречи» применительно к своему поведению у испытуемых старше 18 лет с образованием ниже среднего. У них же может возникать вопрос о значении слова «шарада» (утверждение № 20).

В конкретных эмпирических исследованиях использование «профилей» адаптивности может быть весьма информативным, однако для корректной их интерпретации требуется достаточно высокая квалификация исследователя.

Использование данной методики совместно с другими позволяет уточнить полученные результаты.

### **Некоторые результаты использования методики**

---

Обобщая результаты выполненных исследований, можно дать описание некоторых типичных «профилей» адаптивности, часто встречающихся на общей выборке. Первый «профиль» характеризует наименьшую адаптивность, следующие три — высокие значения по каждому из компонентов при минимальных значениях по двум другим, что позволяет проиллюстрировать специфику адаптации за счет каждого отдельного механизма. Последний «профиль» характеризует максимальную адаптивность. Описание «профилей» дается вместе с характеристиками, полученными при использовании других методик (как стандартных — Многофакторный личностный опросник «Адаптивность», Опросник уровня субъективного контроля и др., так и специализированных опросников по конкретным проблемам).

«Профиль» наименьшей социальной адаптивности: 1–2; 1–2; 0–1 (значения показателей отделены друг от друга точкой с запятой, через дефис даны возможные вариации, первая пара цифр – конформность, вторая — лабильность, третья — креативность). Такой «профиль» характерен для лиц старше 55 лет с образованием не выше среднего и низким социальным положением. Люди с таким «профилем» характеризуются низким уровнем общей адаптивности. Социальная адаптация достигается ими за счет строгого следования общепринятым правилам и нормам, т.е. за счет высокой



**нормативности поведения.** Часто социум и внешняя среда в целом воспринимаются ими как нечто непонятное и угрожающее. Обычно они требуют от окружающих неукоснительного выполнения социальных норм, хотя сами их периодически нарушают, причем иногда — весьма причудливым образом. Часто это происходит при конфликте социальных нормативов, т.е. когда в некоторой ситуации требования двух норм оказываются взаимоисключающими. С жесткостью поведенческих схем сочетаются довольно высокая внушаемость и подверженность манипуляциям. Они придают большое значение приметам, с трудом составляют собственное мнение по любому вопросу. Весьма подозрительно относятся ко всему, что выходит за рамки их привычек. Самооценка обычно неадекватна (завышена или занижена). Часто живут «вчерашним днем», с трудом планируя даже ближайшую перспективу.

Следующий типичный «профиль» — 4–6; 1–2; 0–1. Характеризуется повышенной конформностью при низких значениях по остальным субшкалам. **Высококонформный** человек строит свое поведение не по общим правилам и нормам социума, а в соответствии с традициями и обычаями *данной группы*. Социальная адаптация достигается им за счет включения в более или менее стабильные группы, где сформированы определенные традиции и обычаи. В конкретной ситуации он готов руководствоваться не универсальными запретами и предписаниями, а примером, который подают окружающие. Он часто боится сделать что-нибудь «не так», нарушить установленный группой порядок, закон. Отметим, что именно группа в данном случае будет *субъектом* установления порядка. Сам «конформист», скорее всего, будет субъектом только собственного поведения и отдельных действий в общей деятельности. С большим уважением относится к инструкциям и планам, но это поведение следует отличать от слепого *подчинения* высоконормативного человека. Если группа отказывается от своих планов, конформная личность легко следует за группой, в то время как нормативная будет продолжать реализацию планов, даже если они потеряли всякий смысл. Нормативному человеку необходима санкция социума в целом на какое-либо поведение, в то время как конформному достаточно внутргруппового одобрения.

Очевидным плюсом носителя этой характеристики является умение распланировать последовательность действий и следить за ее выполнением. Обратной стороной будет стремление «держать под контролем» *последовательность осуществления* действий, четкое следование принятому плану и недостаточное внимание к возможности получения *результата*. Руководитель с таки-

ми характеристиками всегда нуждается в указаниях сверху, но, как правило, он испытывает трудности в доведении этих указаний до своих подчиненных, поэтому чаще всего взаимодействует с ними через письменные приказы и распоряжения.

В целом высокая конформность — ценное свойство для человека, работающего в достаточно стабильных условиях там, где основным требованием является личная организованность и ответственность при решении большого количества достаточно сложных задач.

Еще один характерный «профиль» — 1–2; 5–7; 1–2. При **высокой лабильности** человек отлично разбирается в том, каких результатов он должен достичь, осуществляя какое-либо поведение, включаясь в то или иное действие, общую деятельность. Адаптация достигается им за счет *ситуативных реакций*. Такой человек не боится менять способы решения задачи (в отличие от высококонформного), его сила — в способности найти несколько вариантов выхода из наличной ситуации. Он с большой легкостью подстраивается к изменяющимся, нестабильным условиям. Следует, однако, уточнить, что для быстрой ориентировки в таких условиях нужно, чтобы изменения происходили в известных человеку пределах, по известным законам, и основным требованием является лишь высокая скорость переключения с одного действия на другое. О таких людях говорят «флюгер», «чуёт, куда ветер дует».

Для высоколабильного человека большую значимость представляет эмоциональный компонент деятельности, позволяющий ему достаточно быстро переключаться. Если высокая лабильность сочетается с низкой конформностью, человек может «увлечься» решением задачи, получением результата любым путем (желательно, конечно, наикратчайшим). При этом в жертву легко могут быть принесены утвержденные планы, согласованные процедуры и установленный порядок. Цель деятельности для такой личности задана извне как внешняя необходимость в результате. Ее наличие является обязательным условием эффективного включения и функционирования высоколабильного человека в общей деятельности. При высокой лабильности человек «кладет все на алтарь общей цели». При низкой нормативности и конформности девизом человека может стать «Цель оправдывает средства».

«Профиль» 1–2; 1–3; 4–6 характерен для людей с **высокой креативностью**. Их плюс — отличная ориентация в ситуациях, меняющихся по неизвестным заранее принципам. Данное качество незаменимо для руководителя высшего звена, где требуется широта и глобальность мысли при планировании деятельности орга-

низации, а также оригинальность подхода в моделировании стратегий (например, на рынке). Адаптация достигается им с помощью нестандартных решений в противоречивых ситуациях. «Конек» такого человека – выход из кризиса. В стабильных условиях, когда нужна планомерная работа по достижению заранее заданного результата известным способом, такой человек теряет интерес к деятельности, «угасает». Если он наделен должностными полномочиями, то может стать источником проблем для своих подчиненных. Из-за низких значений остальных компонентов социальной адаптивности такой человек начинает усложнять простые вещи, тем самым увеличивая затраты ресурсов на решение простых задач, что в конечном итоге ведет к общему снижению эффективности деятельности. Он требует от подчиненных задумываться над каждым своим шагом в поисках глобальных смыслов и глубинных проблем.

Наконец, «профиль» максимальной адаптивности выглядит следующим образом: 6–8; 6–8; 5–7. Значение «8» по социальной креативности встречается крайне редко и только у испытуемых старше 22 лет с высшим образованием, причем как у мужчин, так и у женщин. Человек с таким «профилем» в любой социальной ситуации находит оптимальный способ поведения, обеспечивающий ему решение необходимых социальных задач. Он может выполнять рутинную работу в стабильных условиях и находить нестандартные решения в ситуациях полной неопределенности. Руководитель с такими характеристиками наиболее привлекателен для подчиненных и наиболее эффективен. Он способен разработать четкие инструкции и контролировать их неукоснительное выполнение, но не заикливается на однажды принятых решениях. Как правило, он взаимодействует с подчиненными не только по формальным поводам, но при этом не переносит внеслужебные отношения на формальные взаимодействия. Единственный его недостаток — он часто оценивает других по себе, что обуславливает его высокую требовательность (хотя и в сочетании с терпимостью).

Необходимо отметить, что существует значимо высокая отрицательная корреляция между возрастом и значениями социальной адаптивности, как общей, так и ее компонентов. Наибольшая доля испытуемых с минимальной адаптивностью отмечается в возрастной группе старше 60 лет. Среди испытуемых 11–13 лет лиц с таким «профилем» вообще не обнаружено (всего принимало участие в исследованиях 440 детей этого возраста). В то же время, по данным лонгитюдных исследований, для испытуемых этой группы существует значимая корреляция между возрастом и значениями по субшкалам «Лабильность» и «Креативность». Однако для испы-

туемых в возрасте от 25 до 35 лет динамика практически отсутствует. Это позволяет предположить, на наш взгляд, что интенсивные социальные изменения последнего десятилетия делают необходимым формирование компонентов адаптивности, обеспечивающих приспособление к современному социуму.

## **Заключение**

---

Социальная адаптивность как интегральная характеристика личности, обеспечивающая адаптацию в социуме, имеет комплексный характер. Разная выраженность ее компонентов соответствует предпочтению разных стратегий адаптации человека в социальных ситуациях и в разных группах. При этом будут достигаться разные результаты, однако все они могут обозначаться термином «адаптированность». Важно подчеркнуть, что, с нашей точки зрения, в социуме отсутствует всеобщий норматив адаптированности, который должен выполнить каждый человек. Лишь он сам может решить, достаточно ли он адаптирован. С другой стороны, сама по себе неэффективность социального взаимодействия еще не является причиной формирования дополнительных механизмов социальной адаптации. Поэтому каждый человек формирует и использует свои, только ему присущие комплексы адаптивных механизмов.

Личность, обладающая высокой конформностью при низких значениях лабильности и креативности, будет стремиться взаимодействовать только с известными ей группами и в рамках установленных традиций. Высокая лабильность при низких значениях остальных параметров будет вызывать тенденцию к взаимодействию в новых, незнакомых ранее группах, но известными личности способами. Такой человек будет часто менять круг общения, чтобы взаимодействие не приедалось. Высокая креативность на фоне низких конформности и лабильности обуславливает склонность к частой смене не столько групп, сколько способов взаимодействия в них. Наконец, высокие значения по всем субшкалам отражают максимальную адаптивность, что позволяет личности одинаково эффективно взаимодействовать в любых группах и в любых социальных ситуациях, как уже известных, так и совершенно новых.

Отмечается отрицательная корреляция социальной адаптивности с возрастом, что связано, на наш взгляд, с усложнением социальных процессов, протекающих в нашем обществе в последние десятилетия. В то же время в лонгитюдном исследовании фиксируется положительная корреляция компонентов социальной адаптивности и возраста для периода 11–20 лет. Это связано с тем, что

в этот период происходит формирование свойств личности, соответствующих компонентам адаптивности.

Разработанная методика позволяет в экспресс-режиме и вместе с тем достаточно точно измерять уровень социальной адаптивности. Достаточно высокая валидность и надежность делают ее, на наш взгляд, полезным инструментом в социально-психологических исследованиях.

Использование данной методики наряду с другими дает ценную информацию о социально-психологических свойствах личности и позволяет прогнозировать особенности поведения конкретного человека в разнообразных социальных ситуациях.

## **Литература**

---

1. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. М., 1974.
2. Балл Г.А. Понятие адаптации и его значение для психологии личности // Вопросы психологии. 1998. № 5. С. 57–66.
3. Бодалев А.А. Социальная психология личности // Мир психологии и психологии в мире. 1995. №1. С. 38–46.
4. Жмыриков А.П. Диагностика социально-психологической адаптированности личности в новых условиях деятельности и общения. Автореф. дисс... канд. психол. наук. М., 1989.
5. Журавлев А.Л. Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений. Дисс... докт. психол. наук. М, 1999.
6. Зайцев А.К. Социальный конфликт на предприятии. М., 1993.
7. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. Мн., 2000.
8. Краткий тест творческого мышления П. Торренса (фигурная форма). Адаптация Щебланова Е.И., Аверина И.С. М.: «Интор», 1995.
9. Маклаков А.Г. Личностный адаптационный потенциал: его мобилизация и прогнозирование в экстремальных условиях // Психологич. журнал. 2001. Т. 22. № 1. С 16–24.
10. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. М., 1986.
11. Налчаджян А.А. Социально-психическая адаптация. Ереван: Академия, 1988.
12. Парыгин Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. СПб., 1999.
13. Практическая психодиагностика / Под ред. Д.Я. Райгородского. Самара: Издательский дом «БАХРАХ», 1998.
14. Реан А.А. К проблеме социальной адаптации личности // Вестник СПб. гос. ун-та. 1995. Сер. 6. Вып. 3. С. 72–89.
15. Реан А.А. Психология изучения личности. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999.

16. Советова О.С. Возможности самореализации личности в контексте психологии инноваций // Вопросы психологии. 1996. № 4.
17. Сопиков А.П. Проблемы измерения конформных реакций в малой группе. Дисс... канд. психол. наук. Л., 1969.
18. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.
19. Социальные конфликты: Экспертиза, прогнозирование, тенденции разрешения. Вып. 1. М., 1991.
20. Иванова Н.В., Кузнецова М.П. Адаптационный период в школе: смысл, значение, опыт // Журнал практического психолога. 1997. № 2.
21. Сухарев А.В. Информационный подход к психической адаптации человека: педагогический и этический аспекты // Журнал прикладной психологии. 1989. № 5.
22. Холл К., Линдсей Г. Теории личности. М., 1999.
23. Хрящева Н.Ю. Креативность как фактор самореализации личности в изменчивом мире // Журнал практического психолога. 1998. № 3. С. 47–54.
24. Шкала Социального Самоконтроля (руководство). Ярославль: НПЦ «Психодиагностика», 1996.
25. Эльконин Д.Б. Психология игры. М.: Педагогика, 1978.
26. Allport G., Vernon P.E. A study of values. Boston: Houghton Mifflin, 1931.
27. Asch S. Opinions and social pressure // Scientific American. 1955. V.193. № 5. P. 151–172.
28. Chatzisarantis N.L.D., Biddle S.J.H. Functional significance of psychological variables that are included in the theory of planned behavior: a self-determination theory approach to the study of attitudes, subjective norms, perceptions of control and intentions // European Journal of Social Psychology. 1998. V. 28. P. 303–322.
29. Sherif M., Sherif G.W. Reference groups. Exploration into conformity and deviation of adolescents. N.Y.: Penguin book, 1964.
30. Snyder M. Self-Monitoring of Expressive Behavior // Journal of Personal and Social psychology. 1974. V.30. P. 526–537.

## Приложение 1

### **Опросник социальной адаптивности личности**

**Инструкция:** Вам предлагается 25 утверждений, касающихся Вашего поведения. Для каждого утверждения Вам необходимо решить, согласны Вы с ним или нет, и отметить знаком «+» в колонке «ВЕРНО» или «НЕВЕРНО». Давайте ответ, который первым приходит в голову, который лично Вам ближе и соответствует Вашим взглядам. Не старайтесь произвести своими ответами «хорошее впечатление». Любой вариант ответа будет правильным, если Вы ответили искренне.

№	Утверждения	Верно	Неверно
1.	Мне трудно подражать поведению других		
2.	Мое поведение обычно отражает мои истинные чувства, взгляды и намерения		
3.	Чтобы не попасть впросак, я обычно отстаиваю только те идеи, в которых сам уверен		
4.	На деловых встречах и вечеринках я, как правило, пытаюсь делать или говорить те вещи, которые бы понравились другим		
5.	Я могу без подготовки (экспромтом) выступать даже на темы, о которых я не имею представления		
6.	Я полагаю, что необходимо производить на людей то впечатление, которое они бы хотели		
7.	Меня считают весельчаком, «душой» компании		
8.	Когда я не знаю точно, как себя вести в какой-либо обстановке, я смотрю на поведение других		
9.	Я всем и всегда говорю только правду, как бы неприятна она ни была		
10.	Я обычно нуждаюсь в советах друзей, чтобы выбрать фильмы, книги или знакомых		
11.	Я иногда демонстрирую другим, что испытываю более глубокие эмоции, чем на самом деле		
12.	Я больше смеюсь, когда смотрю комедию вместе с другими, чем когда я нахожусь один		
13.	В компании я редко бываю центром внимания		
14.	Для того, чтобы продлить хорошие отношения, я стремлюсь стать таким, каким меня ожидают увидеть люди		
15.	В различных ситуациях, с различными людьми я часто веду себя по-разному		
16.	Я не всегда стремлюсь нравиться другим		
17.	На вопрос о самочувствии я обычно отвечаю, что все нормально		
18.	Я не всегда тот человек, каким меня хотят видеть другие		
19.	Я никогда не изменю своего мнения для того, чтобы угодить кому-нибудь или завоевать расположение		
20.	Я никогда не добивался успехов в таких занятиях, как разгадка шарады или импровизированные представления		
21.	Мне очень неприятно менять свое поведение, приспосабливая его к разным компаниям и группам		
22.	На вечеринках, в компаниях я предоставляю право другим рассказывать разные истории и шутки		
23.	Я обычно чувствую себя в компаниях уютно и могу раскрыть все свои возможности		
24.	Ради важных целей я могу врать, не краснея (если знаю, что меня не изобличат)		
25.	Я могу сделать вид, что отношусь к людям дружелюбно, хотя на самом деле они мне не нравятся		

**Бланк и ключ к опроснику социальной адаптивности личности**

№	Верно	Неверно
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.		
Итого		

№	Кн	Лб	Кр
1.	—		
2.		—	
3.			—
4.		+	
5.			+
6.		+	
7.			+
8.	+		
9.	«верно»-соц. желат.		
10.	+		
11.		+	
12.	+		
13.		—	
14.			+
15.		+	
16.			+
17.		+	
18.	+		
19.	—		
20.			—
21.	—		
22.			—
23.	+		
24.			+
25.		+	
Итого			

а) Бланк для ответов испытуемых

б) «Ключ» для обработки ответов, где:  
«+» – верно, «-» – неверно



# НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ОТНОШЕНИЯ ЛИЧНОСТИ К СОБЛЮДЕНИЮ НРАВСТВЕННЫХ НОРМ

*А.Б. Купрейченко*

## **Введение**

---

Высокий интерес к психологическим проблемам нравственности является традиционным для России. О проблемах нравственности, в том числе об отношении к моральным нормам как определяющем моменте в поведении человека, много писал С.Л. Рубинштейн в работах «Бытие и сознание», «Человек и мир» и др. [19]. К.А. Абульханова отмечает: «Первой характеристикой российского менталитета оказалось преобладание морального сознания — моральных представлений над политическими и правовыми» [1, с. 23]. В последние годы Б.С. Братусь открыл дискуссию о необходимости создания новой отрасли психологической науки — психологии нравственности [18]. Ее необходимость вызвана тем, что накопленный психологией (развития, психологией личности, педагогической, когнитивной, социальной, экономической, этнической психологией) значительный эмпирический и теоретический материал по этической проблематике требует специального осмысления и обобщения. Кроме того, рост интереса к психологическим проблемам нравственности обусловлен, с одной стороны, переменами в российском обществе, вызвавшими очередной кризис морали. С другой стороны, развитие мирового сообщества, тесное взаимодействие представителей различных культур ставят перед психологической наукой, особенно перед социальной, экономической, организационной, политической психологией, ряд вопросов, относящихся к нравственности. Изучение отношения к нравственным нормам связано, в частности, с решением задач подготовки и подбора персонала.

## **Анализ методик оценки психологических отношений нравственности**

---

Теоретическим понятием, положенным в основу разрабатываемых методик, является психологическое отношение — основное

понятие в концепции В.Н. Мясищева [15]. Можно сказать, что психологическое отношение — ключевая категория отечественной социальной психологии. Психологические отношения нравственности — эмоционально окрашенные представления и оценки объектов, явлений и событий, связанных с нравственностью и нравственной регуляцией жизни общества, группы или личности. Психологическое отношение к соблюдению нравственных норм — один из компонентов психологических отношений нравственности, тесно связанный с моральным поведением, а именно конативный (поведенческий) их компонент. Психологическое отношение к соблюдению нравственных норм представлено в сознании субъекта в виде мотивов, намерений и готовности совершать поступки, связанные с нравственной регуляцией [12]. На сегодняшний день нам не известны другие методики, направленные на измерение психологического отношения к соблюдению нравственных норм. Однако существует целый спектр методик, оценивающих феномены, схожие с психологическим отношением личности по функциям и значению для жизнедеятельности человека в социуме: аттитюд, социальная установка, смысловая установка, ценностные ориентации, направленность личности, иерархическая система диспозиций личности и др. [3]. Нами проведен анализ методик, измеряющих индивидуальные характеристики нравственной сферы. В отечественной литературе такой анализ ранее не проводился.

Начало строгого научному измерению аттитюдов было положено Л. Терстоуном в 20-е годы XX столетия [3]. Каждая формулировка, выбранная испытуемым, имела количественную оценку, что позволяло количественно оценить отношения респондента к социальному объекту. На ином принципе, но также позволяющем количественно измерять аттитюд, построена шкала Р. Лайкерта. К косвенным методам измерения нравственных аттитюдов относятся психофизиологические методы (в том числе кожно-гальваническая реакция — КГР), наблюдение за вербальными и невербальными характеристиками лжи. Этим методам посвящена известная книга П. Экмана [30]. Однако разработчик логарифмической шкалы электропроводности кожи В.В. Суходоев, проведя анализ шкал, применяемых для измерения КГР человека, отмечает большое количество факторов, влияющих на результаты [24]. Один из таких факторов — нелинейность реакции на активацию [25]. Все это ограничивает применение КГР для оценки нравственных аттитюдов. Наблюдение за поведением человека — другой косвенный метод. Однако доказано, что

нравственный поступок может вызываться не нравственными мотивами, поэтому применение метода наблюдения имеет явные ограничения.

Одна из первых методик оценки моральных суждений и их аргументации принадлежит Л. Колбергу [31]. Он предлагал испытуемым моральные дилеммы, при решении которых наибольшее значение для исследователя имело обоснование решения. Существенным недостатком теории Л. Колберга, который он сам признавал, является принцип этического абсолютизма, не учитывающий существенных культурных особенностей различных обществ. Кроме того, моральные установки, измеряемые его методикой, весьма далеки от реального поведения человека.

Во времена Великой Депрессии в США и роста влияния фашизма в Европе были созданы шкалы для измерения авторитаризма и догматизма. Наиболее известны методики: калифорнийская F шкала (The California F Scale; Adorno и др., 1950) [32], двадцативопросная уравновешенная F шкала (Twenty-Item Counterbalanced F Scale; Christie, Havel & Seidenberg, 1958) [33, с. 536–539], содержащая, например, такое утверждение: «Большинство наших социальных проблем было бы решено, если бы мы могли так или иначе избавляться от безнравственных, нечестных и слабоумных людей» [33, с. 539]. Шкала авторитаризма — бунтарства (Authoritarianism — Rebellion Scale; Couch & Keniston, 1960) содержит такие положения: «Истинная этика развивается только в полностью разрешающей среде» [33, с. 545]. Пример суждения из шкалы авторитарных установок (Attitude Toward Authority Scale; Ray, 1971): «Лучше быть мертвым героем, чем живым трусом» [33, с. 549]. Перечисленные методики имеют общий принцип построения и структуру, испытуемому необходимо выразить степень согласия или несогласия с предлагаемыми утверждениями общего характера, не привязанными к конкретной ситуации. В них не требуется оценивать свои поступки или поступки окружающих.

Наиболее известные методики измерения ценностей, жизненных целей, ролей, стилей жизни: методика изучения ценностей (The Study of Values; Allport и др., 1960) [33, с. 668–671], методика «Ценностные ориентации» М. Рокича [17, с. 637–640], шкалы жизненных целей, стилей и ценностей (The Goal and Mode Values Inventories; Braithwaite & Law, 1985) [33, с. 672–678], измеряющие: религиозность, личностный рост и внутреннюю гармонию, социальный статус, социальную активность, позитивную ориентацию на других и др. Методика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной

имеет шкалы «альтруизм — эгоизм», «процесс — результат», «свобода — власть» и «труд — деньги» [17, с. 641–648].

Отдельно можно выделить методики изучения морального поведения. В методике измерения морального поведения (The Moral Behavior Scale; Crissman, 1942; Rettig & Pasamanick, 1959) нужно выбрать оценку по шкале «совершенно неправильно — немного неправильно» следующих высказываний: убийство человека ради спасения собственной жизни; сексуальные отношения до брака; доктора, допускающего смерть неполноценного ребенка, поскольку знает, что нет лекарства от этого дефекта; ставки на лошадей и т.п. [33, с. 739–742]. По шкале морально спорного поведения (The Morally Debatable Behaviors Scales; Harding & Phillips, 1986) необходимо оценить «допустимо всегда — недопустимо никогда», например, следующее: не платить за проезд в общественном транспорте; покупать краденое; гомосексуализм; проституцию; аборт [33, с. 742–745]. Некоторые личностные опросники содержат шкалы моральной нормативности, например, опросник МЛО-АМ А.Г. Маклакова и С.В. Чермянина (17, с. 549–557) или шкала лживости Д. Марлоу и Д. Крауна [17, с. 635–636].

Методические подходы к измерению ответственности разработаны К. Муздыбаевым [14], Е.Д. Дорофеевым [6]. Особый интерес представляет методика ИОМС Ю.В. Синягина, в которой испытуемым предлагаются проблемные этические задачи по типу дилемм Л. Колберга. Методика Ю.В. Синягина позволяет определить, существуют ли и осознаются ли противоречия между ценностями и нормами, понимаемые как «расхождение в сознании человека двух шкал «хорошо — плохо» и «можно — нельзя» [20, с. 67].

Растущий интерес к этике бизнеса неизбежно вызывает разработку новых диагностических инструментов, например, методики оценки организационной культуры и этики П. Каде [34] или «Тест на этику бизнеса» Э.А. Уткина с соавт. [26, с. 173–174]. Эти методики предназначены для самоотчета, поэтому содержат оценку довольно откровенных суждений.

Таким образом, авторами упомянутых методик создан большой арсенал вопросов и дилемм, многие из которых стали классическими и позволяют оценивать отношение личности к нравственным нормам. Важное достоинство некоторых методик (Л. Колберга, К. Муздыбаева, Ю.В. Синягина) состоит в том, что внимательно рассматривается аргументация решения в ситуации «трудного выбора». Основные проблемы, не решенные имеющимися методиками, следующие: суждения носят общий характер — не учитывают культурно-исторические особенности, особен-

ности ситуации и взаимодействующих субъектов, часто не являются значимыми для испытуемого. Перенос и адаптация зарубежных методик затруднены, поскольку восприятие социальных объектов чрезвычайно отличается в различных культурах. Методики измерения ценностных ориентаций личности дают малую корреляцию с поведением. Группа косвенных методов не кажется нам перспективной из-за неоднозначности получаемых результатов и множества влияющих на них факторов. В настоящей работе сделана попытка учесть достоинства и недостатки уже существующих методик.

Измерение любого явления необходимо начинать с разработки шкалы. **Первая стадия** имеет 2 этапа: 1) обсуждение возможности создания шкалы и определение концептуальных основ, 2) разработка и проверка шкалы. **Вторая стадия** — выявление возможных подходов, использующих принятую шкалу для решения широкого круга исследовательских и прикладных задач. **Третья стадия** — разработка конкретных методик в соответствии с каждым подходом.

### **Концептуальные основы разработки методики**

---

Когда мы говорим об отношении к *соблюдению* нравственных норм, то стремимся, насколько возможно, приблизиться к реальному поведению личности. На моральное поведение индивида (MB) влияют существующие в обществе нормы морали (MN), которые имеют культурно-историческую и социально-групповую специфику, а также условия среды (E). Восприятие и интериоризация норм зависит от особенностей личности (P). Специфика поведения определяется также особенностями ситуации (S), в которую включены другие люди. Концептуальным является положение о том, что индивид руководствуется различными правилами поведения по отношению к разным группам из его социального окружения, т.е. по отношению к людям, находящимся на разной психологической дистанции (PD). Существенное влияние может оказывать возраст и жизненный опыт индивида, т.е. фактор времени (T), а также другие индивидуальные различия (гендерные, имущественные и т.д.). Если представить моральное поведение функцией перечисленных выше переменных:

$$MB = f ( MN, E, P, S, PD, T, \dots )$$

то мы приходим к выводу о необходимости зафиксировать часть из них, чтобы получить возможность измерить отношение к соблюдению нравственных норм (ОСНН).

Несмотря на незатихающие споры, можно утверждать что существуют универсальные, общечеловеческие нравственные нормы. Примером служит «золотое правило нравственности», одна из ее конкретизаций — категория жэнь Конфуция — гласит: «Не делай другим того, чего не пожелаешь себе» [11]. Этот императив рефреном проходит через столетия и обнаруживается как принцип универсальной морали французских просветителей: «Делай то, что ты хотел бы, чтобы делали по отношению к тебе» [28, с. 133], а также категорический императив Канта: «Поступай только согласно такой максиме, руководствуясь которой ты в то же время можешь пожелать, чтобы она стала всеобщим законом» [10, с. 260]. Нечто близкое находим у В.С. Соловьева: «Никакой человек ни при каких условиях и ни по какой причине не может рассматриваться как средство для каких бы то ни было посторонних целей — он не может быть средством или орудием ни для блага другого лица, ни для блага целого класса, ни наконец, для так называемого общего блага, т.е. блага большинства других людей» [23, с. 296].

Наряду с наличием общечеловеческих универсальных принципов морали, существуют относительные нормы, отражающие культурно-исторические особенности конкретного общества. Учет относительности норм — одна из основных трудностей при проведении психологического исследования. Вторая трудность — расхождение между декларируемыми нормами и реальным поведением. Третья, на которую указывают многие исследователи, — моральное поведение может иметь отнюдь не моральные причины. На относительность норм влияют не только культурно-исторические особенности общества в целом, но и каждая социальная, каждая профессиональная группа может иметь свою «этику». В пределах одной группы нормы могут меняться в зависимости от решаемых задач: так нормы в обстановке соревнования другие, нежели в обстановке сотрудничества. Несовпадение декларируемых норм и поведения вызывается целой группой факторов, из которых важнейшим является влияние ситуации. Реальная жизнь чаще всего ставит индивида перед «трудным нравственным выбором», т.е. таким когда каждое решение не является однозначно нравственным или безнравственным. Решающее значение имеет иерархия мотивов индивида, т.е. важен не выбор как таковой, а причина, по которой он совершен.

При подготовке к созданию шкал ОСНН мы опирались как на определения характеристик нравственного поведения, приведенные в словарях [21, 22], так и на современные исследования имплицитных представлений о порядочном человеке М.И. Воловиком-

вой, Л.Л. Гренковой (Дикевич), О.П. Николаевой [4, 5, 16]. Наши современники определяют порядочного человека, как: умеющего прийти на помощь, доброго, честного, заслуживающего доверия, умного, сдержанного, трудолюбивого. В то же время в их сознании изначально разделены понятия «закон» и «нравственность» [4, 5, 16]. Кроме этого, учитывались особенности российского менталитета, в частности, отношения к правде и лжи в российском самосознании [2, 9]. По мнению В.В. Знакова, в российском самосознании понятие честность распадается на две составляющие: правдивость и справедливость, где под правдивостью понимается неприемлемость лжи ни при каких условиях, а справедливость допускает ложь во благо, в частности, ради спасения невинного [9]

Этнокультурная специфика деловой морали и ее влияние на сотрудничество нашли отражение в работах Р. Андерсона, П.Н. Шихирева [2, 29]. Взаимоотношениям современных российских предпринимателей с партнерами и государством, в частности, проблеме доверия посвящены работы А.Л. Журавлева и В.П. Позняка [8]. Хорошо разработана в отечественной психологии категория ответственности К. Муздыбаевым [14], Е.Д. Дорофеевым [6] и др.

В результате теоретического анализа были отобраны пять нравственных качеств, отношение к которым должны измерять разрабатываемые нами шкалы: 1) Правдивость; 2) Справедливость; 3) Ответственность; 4) Принципиальность; 5) Терпимость.

## **Разработка шкал отношения к соблюдению нравственных норм**

---

Для определения отношения к нравственным нормам на предыдущем этапе были отобраны пять характеристик порядочного человека. Далее были поставлены следующие задачи: описать ситуации нравственного выбора для пяти перечисленных выше нравственных качеств, определить для каждой ситуации несколько вариантов поведения, мотивов и намерений, дифференцировать их по уровню (степени выраженности) и предложить испытуемому выбрать наиболее приемлемый вариант.

Приступая к разработке шкал, необходимо определить начальные условия. Рассматривая слишком общий характер имеющихся методик моральной нормативности как их недостаток и желая учесть влияние фактора ситуации, было предложено следующее.

Во-первых, ограничить объект изучения социальными группами современных российских предпринимателей и менеджеров. Изучение этих относительно новых социальных групп может вы-

явить тенденции, которые появились в моральной сфере современного общества. Деятельность по извлечению дохода сопровождается множеством этических противоречий, ибо нравственный поступок — это всегда выбор, причем выбор чаще всего невыгодный. Профессиональная сфера интересна еще и тем, что в ней происходит столкновение личных интересов индивида, интересов коллектива и производственных интересов, что неизбежно приводит к конфликту моральных норм. В условиях конфликта норм ни само решение, ни его причины не являются моральными или аморальными, поэтому легко избежать выбора социально желательных ответов.

Во-вторых, усреднить влияние ситуации. С этой целью для каждой из пяти шкал (терпимости, принципиальности, справедливости, правдивости и ответственности) подобраны ситуации разной направленности: воздействие оказывается на испытуемого или испытуемый воздействует на других; конфликт возник в межличностном контакте или в результате оформления документов.

**Индуктивный этап.** Были сформулированы вопросы в виде описаний ситуаций нравственного выбора, характерных для современного российского бизнеса. Ответы на вопросы предполагали предпочтение конкретной реакции, мотива или намерения. Привлеченные к работе эксперты предлагали возможные варианты ответов. В теории измерений существует формула оценки необходимого числа экспертов для заданной достаточно малой вероятности появления оригинального решения:  $K = (\ln a - \ln P_n) / \ln x$ , где  $x$  — расчетная величина, которая показывает, во сколько раз уменьшается вероятность появления оригинальных предложений с привлечением в группу нового эксперта;  $a$  — заданная малая вероятность появления оригинального решения;  $P_n$  — рассчитанная вероятность появления оригинального решения для  $n$  экспертов [27, с. 363]. Подробно процедура оценки количества экспертов описана В.Н. Холоповым и Р.М. Хвастуновым [27]. Оценка проводится в самом начале работы, когда проведен опрос первых 5–7 экспертов. Для расчета была принята вероятность появления оригинальных решений  $a=0,05$ . В результате рассчитано необходимое количество экспертов — 37 человек. Нами были задействованы 45 экспертов-психологов, которые предлагали возможные варианты решения проблемных ситуаций.

Наиболее сложной задачей являлась дифференциация по уровню возможных реакций, мотивов и намерений в ситуации нравственного выбора. Необходимо было определить, какое поведение считать высокоморальным, а какое низкоморальным. Наибо-



лее простой подход — считать, что социоцентрическая мотивация соответствует высокому уровню отношения к соблюдению нравственных норм, а эгоцентрическая мотивация — низкому уровню отношения. В этом случае ответы проявили бы направленность личности на себя, на общение, на дело в терминологии методики диагностики направленности личности Б. Басса [17, с.563–569]. Это необходимо было проверить в ходе работы экспертов. Кроме того, поскольку правдивость и справедливость, как было показано выше, часто вступают в противоречие в российском самосознании, то возможно, они являются двумя полюсами одной шкалы. То же можно предположить о соотношении принципиальности и ответственности, если понимать под принципиальностью ответственность перед самим собой. Эти гипотезы также нуждались в проверке.

В приложении 1 помещены наиболее интересные результаты процесса генерации ответов. Их анализ позволил сделать некоторые заключения. Трудно сказать, какая направленность личности более нравственна: на дело или на людей (на общение). Игнорирование интересов коллектива приводит к потере доверия и ухудшению результатов работы. Выяснилось, что в реальных ответах возможно проявление одновременно двух направленностей личности. Можно предположить, что наиболее нравственны поступки, ориентированные одновременно на выполнение работы и отношения в коллективе. Пример — ситуация № 15: По вине коллеги случилось происшествие, о котором знаете только Вы. Как Вы поступите?

- 1) Доведу до сведения руководства
- 2) Смотря какие последствия и причины
- 3) Скажу, если хочу отомстить
- 4) Обсужу сначала с ним
- 5) Помогу исправить последствия
- 6) Не скажу, если это может повредить ему
- 7) Если произошло непреднамеренно, не скажу никому
- 8) Не скажу, чтобы не портить отношения
- 9) Промолчу, если нуждаюсь в нем
- 10) Не скажу, если меня не вынутят

Наиболее предпочтительным с точки зрения ответственности можно считать ответ № 5 (направленность на дело и на отношения с людьми одновременно). На этом примере хорошо видно, что ориентация на себя может привести к полярным, с точки зрения нравственности, ответам: № 3 и № 9. Ситуация № 7 подтверждает это: Вам для дела необходимы дополнительные ресурсы вне очереди. Ваши действия?

- 1) Ради дела добьюсь их любым путем
- 2) Если они под рукой, то воспользуюсь
- 3) Дождусь момента, когда они станут доступны
- 4) Договорюсь с другими из очереди в обмен на что-то
- 5) Буду требовать, аргументируя, что они мне нужнее, чем другим
- 6) Попрошу в другом месте
- 7) Попробую обойтись без них
- 8) Буду ждать очереди, если другим нужнее
- 9) Буду ждать очереди: порядок есть порядок для всех без исключения

Ответы с 1 по 6 являются проявлением направленности личности на дело, но очень различны с точки зрения нравственности: № 4 и 6 можно считать проявлением честности, а № 1 и 2 — в духе принципа «цель оправдывает средства». Кроме того, важно отметить, что направленность личности на себя неоднородна — это и жесткое следование нравственным принципам, и эгоистичная беспринципность.

Таким образом, в результате индуктивного этапа был получен набор из 38 ситуаций-вопросов, предположительно оценивающих отношение к соблюдению нравственных норм по пяти шкалам (правдивости, справедливости, ответственности, терпимости, принципиальности). Следующий этап исследования представлял собой экспертную оценку внешней валидности шкал, а именно проверку соответствия вопросов содержанию шкал, а также соответствия вариантов ответов различным уровням отношения к соблюдению нравственных норм.

**Дедуктивный этап.** 40 психологов — выпускников Высшего психологического колледжа при ИП РАН анализировали принадлежность ситуаций-вопросов к пяти выделенным шкалам и верность дифференциации вариантов ответов по уровню. Для этого экспертам был предложен список из 38 вопросов с тремя вариантами ответов и специальный бланк (Приложение 2). Был установлен порог в 80% положительных экспертных оценок и большинство вопросов преодолели этот барьер. Подтверждением надежности экспертной оценки явился, например, следующий факт. Вопрос № 29 (В каких случаях Вы признаете право на равное вознаграждение?) первоначально был отнесен к шкале ответственности. Тридцать три эксперта из сорока оценили его отрицательно, причем пятнадцать экспертов указало на его принадлежность к шкале справедливости, куда он и был в результате помещен. Эксперты вносили изменения в варианты ответов и их дифференциацию по уровню. Эти предложения также учитывались. Вопросы и ответы, получившие положительную

оценку экспертов, легли в основу шкал измерения отношения к соблюдению нравственных норм (шкал ОСНН). Каждый вопрос имел три варианта ответа, различающихся по уровню отношения. Для того чтобы количественно оценить уровень отношения, каждому варианту ответа был присвоен «вес», выраженный в баллах. По результатам экспертной оценки для каждой шкалы (терпимости, принципиальности, правдивости, справедливости и ответственности) был составлен блок из пяти вопросов.

### **Вопросы, измеряющие ОСНН терпимости:**

1. В каких случаях Вы не обращаете внимание на мелкие человеческие недостатки?
2. Вам будет мешать в общении, если человек исповедует другую религию?
3. Вам будет мешать в общении, если человек имеет другую национальность?
4. Вам будет мешать в общении, если человек переменял пол?
5. Вам будет мешать в общении, если человек имеет другую сексуальную ориентацию?

### **Вопросы, измеряющие ОСНН принципиальности:**

1. Вы считаете, что серьезную ошибку можно простить, если...
2. Отстаивая свою правоту, Вы можете...
3. Получив незаслуженное, на Ваш взгляд, взыскание, Вы можете...
4. Вы не станете критиковать человека за допущенные нарушения, если...
5. Существуют ли неприемлемые для Вас виды бизнеса? Примите ли вы в них участие, если...

### **Вопросы, измеряющие ОСНН справедливости:**

1. Если в документах допущена ошибка в Вашу пользу, Вы поступите...
2. Если Ваши интересы ущемляют давние компаньоны, Вы можете...
3. Вам случалось давать ложную информацию ради спасения невинного...
4. Вы признаете право на равное вознаграждение в случае, если...
5. Коллега получил незаслуженное взыскание. Ваши действия?

### **Вопросы, измеряющие ОСНН правдивости:**

1. Вам случалось приукрашивать информацию о себе при общении потому, что...
2. Вам не удалось выполнить обязательства. Вы скроете истинные причины, если...

3. Вам приходилось давать взятки или нарушать другие официальные законы, если...
4. Вам случалось давать трудновыполнимые обещания, чтобы...
5. Вам для дела необходимо получение дополнительных ресурсов вне очереди. Ваши действия...

#### **Вопросы, измеряющие ОСНН ответственности:**

1. Коллега плохо подготовлен к работе. Вы считаете...
2. В каких случаях Вы берете ответственность на себя?
3. Вы в долгу перед кем-либо. Но сейчас отношения осложнились по его вине...
4. Вы переложите часть своей нагрузки на другого, если...
5. Вы возьмете на себя часть нагрузки другого в случае...

На основании результатов экспертной оценки можно сделать ряд **выводов**. Во-первых, создание шкал отношения к соблюдению нравственных норм (шкал ОСНН) возможно, поскольку большинство вопросов преодолели 80-процентный барьер, и следовательно, в обыденном сознании существует достаточно четкое представление о каждом из пяти выделенных нравственных качеств. Во-вторых, не обнаружено связи шкал ОСНН со шкалами направленности личности на дело, на себя, на общение. В-третьих, в ряде ситуаций выявлены противоречия между нравственными нормами, например, между правдивостью и справедливостью, между ответственностью и правдивостью, между принципиальностью и ответственностью. Встречаются также случаи, когда поступок несправедлив и неправдив одновременно или беспринципен и в то же время безответственен. Иначе говоря, гипотеза о том, что правдивость и справедливость являются двумя полюсами одной шкалы, не подтвердилась. То же можно сказать о соотношении принципиальности и ответственности.

Следующим шагом в работе над шкалами было определение максимума и минимума по каждой шкале. Показатели для каждой шкалы приведены в таблице 1.

**Достоинства и недостатки шкал.** Понятно, что установленные показатели минимума и максимума шкал являются относительными и могут считаться верными только в нашей культуре в конкретный исторический период и для оговоренных социальных групп. Это является ограничением шкал, но одновременно и достоинством, так как приближение к реальной действительности повышает прогностическую способность методики. Вопросы носят не обобщенный, а личный характер, в то же время сделана

Таблица 1

**Полюса шкал отношения к соблюдению нравственных норм**

Шкала	Максимум	Минимум
Терпимость	Терпимость к особенностям и слабостям других в любой ситуации	Терпимость к слабостям и особенностям других крайне редка
Принципиальность	Неукоснительное следование собственным принципам, иногда во вред себе, другим, делу	Изменить своим принципам ради выгоды или ради других людей
Справедливость	Решения с точки зрения равенства прав, а не с точки зрения правдивости или законности	Пассивная позиция в случае нарушения прав других людей или собственных
Правдивость	Неприемлемость лжи ни при каких условиях	Возможность нечестного поведения ради собственной выгоды
Ответственность	Принятие ответственности на себя за дело и за других людей всегда, когда это потребуется	Принятие ответственности только в случаях, оговоренных официально

попытка избежать социально желательных ответов, сделан упор на мотивы поступка, учтено влияние ситуации.

На основе предложенных шкал ОСНН возможна разработка целого спектра методик в зависимости от целей и условий исследования. Ниже представлено три различных подхода к исследованию отношения личности к соблюдению нравственных норм.

**Некоторые методические подходы с использованием шкал ОСНН**

**Подход к психологическому отношению как многомерному, динамическому явлению.** Психологическое отношение, так же как и аттитюд, имеет ряд параметров: валентность, уровень выраженности, устойчивость во времени, ситуативная изменчивость и т.д. Нами сделана попытка измерить с помощью одной методики одновременно три параметра отношения: уровень выраженности, гибкость в зависимости от психологической дистанции и устойчивость во времени. Предварительное исследование

показало, что в сознании испытуемых существует четкая дифференциация социальных групп в зависимости от психологической дистанции [13]. На основании предложенного подхода создана **трехмерная методика ОСНН**. Назначение методики — решение научных и прикладных задач, связанных с оценкой отношения личности к соблюдению нравственных норм. Научный интерес представляет поиск новых связей характеристик психологического отношения и свойств личности, а практическое значение имеет измерение индивидуальных особенностей отношения к соблюдению нравственных норм. Дополнительные возможности методики — изучение корпоративной культуры и этики на основе оценки дифференциации сотрудниками организации социального окружения на категории и учета различий в отношении к ним.

В структуре методики заложены три измерения (показателя) психологического отношения: 1-е — гибкость в зависимости от психологической дистанции, 2-е — уровень, 3-е — устойчивость во времени.

Для определения показателя «**гибкость**» (изменение правил нравственного поведения личности при взаимодействии с группами социального окружения, имеющими различную психологическую дистанцию с индивидом) в опросник включено задание разделить социальное окружение на 4 категории по степени «близости», при этом предлагается список основных возможных составляющих этого окружения (семья, друзья, подчиненные, клиенты, представители общества и т.д.). Количество категорий (четыре) получено эмпирическим путем: выяснилось, что если каждый вопрос имеет только три варианта ответа, то испытуемые, выделившие большее число категорий, демонстрируют детализацию, а не дифференциацию (т.е. дублируют варианты ответов для двух или трех последних кругов). Для каждой из пяти характеристик (правдивость, справедливость и т.д.) разработан блок вопросов, и испытуемым необходимо выбрать один из трех вариантов ответа для каждого круга близости. Варианты ответа имеют «вес», выраженный в баллах. Производится подсчет среднего балла по каждому блоку задач, что дает количественное выражение «**уровня**» отношения. После каждой задачи испытуемый должен ответить, изменилось ли его мнение по этому вопросу за последние 10 лет (период радикальных изменений в стране) — это интерпретируется как показатель «**устойчивости**» отношения личности к соблюдению нравственных норм. На схеме 1 представлен блок вопросов для измерения отношения к правдивости. Средние значения уровня отношения рассчитываются для каждого круга психологической

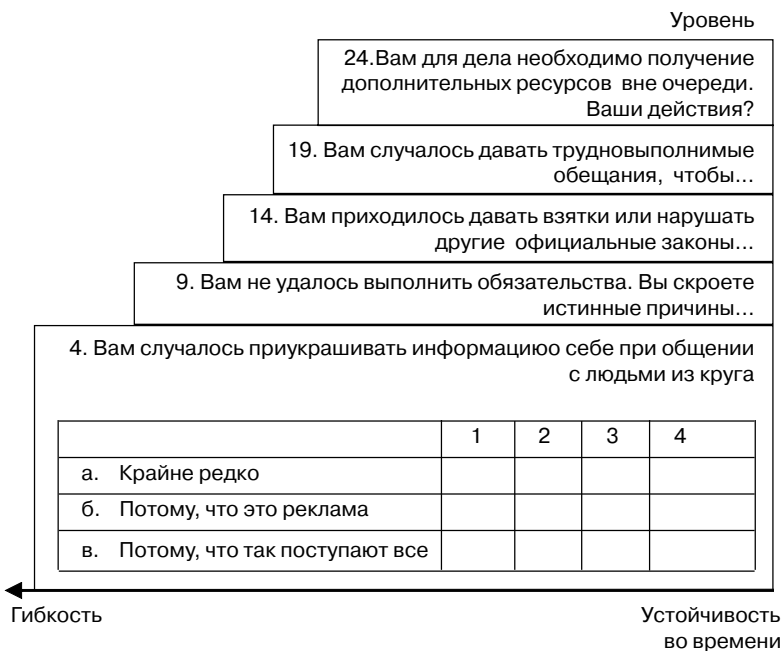


Схема 1. Три измерения отношения к соблюдению нравственных норм

дистанции в отдельности. Таким образом, мы получаем возможность определить уровень отношения к соблюдению нравственных норм пяти нравственных качеств для каждого из четырех кругов психологической дистанции. Это позволяет судить о том, как личность соблюдает нравственные нормы при взаимодействии с психологически близкими или далекими людьми.

**Апробация методики.** Модификация методики для предпринимателей, построенная по тому же принципу, но отличающаяся содержанием вопросов, была апробирована в 1997–1998 гг. [7]. Проведенное исследование отношения к нравственным нормам современных российских предпринимателей позволило подтвердить концептуальную модель: моральное поведение индивида характеризуется изменчивостью и, имеет ряд выраженных повторяющихся особенностей. Для обработки результатов применялись корреляционный и факторный анализы. По своему составу факторная структура изучавшихся показателей оказалась близка к положенной в основу опросника структуре из пяти основных характеристик порядочного человека.

Проведена также апробация трехмерной методики ОСНН для менеджеров. Одной из задач исследования явился поиск связи

между показателями отношения личности и личностными свойствами, измеряемыми методикой Р. Кеттелла. Установлено, что уровень отношения к терпимости связан с «консерватизмом—радикализмом» (Q1) и «конформизмом—нонконформизмом» (Q2). Обнаружено, что факторы, характеризующие эмоциональную окрашенность и динамичность общения (F, Q2, A), не имеют связей с показателями отношения личности к соблюдению нравственных норм. Это означает, что характер общения человека не позволяет судить об особенностях его нравственной сферы. Характер связей позволяет сделать вывод о том, что основное влияние на отношение личности к соблюдению нравственных норм оказывают не отдельные ее свойства, а симптомокомплексы — сочетания нескольких свойств. Факторный анализ подтвердил это предположение. Установлено, что высокий уровень правдивости во взаимодействии с представителями близких кругов определяется сочетанием добросердечия, добродушия (A) и высокой нормативности поведения (G). Правдивость в отношениях с представителями дальних кругов психологической дистанции характерна для людей чувствительных, с развитой эмпатией (I) и расслабленных, с низкой мотивацией (Q4). Исследования, проведенные с помощью трехмерной методики ОСНН, позволили сделать важный вывод о том, что по отношениям личности в одном каком-либо кругу психологической дистанции нельзя судить о ее отношениях в других кругах.

Подход к психологическому отношению, как к многомерному динамическому явлению позволил выявить групповые особенности отношения к соблюдению нравственных норм. В частности, установлено, что отношения женщин гибче, чем отношения мужчин, особенно их отношение к правдивости. В то же время устойчивость отношения женщин выше, чем отношения мужчин. Обнаружены различия в отношении к соблюдению нравственных норм предпринимателей и менеджеров. Эти различия в основном касаются гибкости отношения в зависимости от психологической дистанции. Предприниматели гибче менеджеров в отношении справедливости и ответственности. Менеджеры гибче в отношении принципиальности и правдивости.

**Достоинства и ограничения методики.** Основное достоинство — многомерность оцениваемых характеристик. Методика позволяет учесть влияние ситуации, фактора времени и психологической дистанции. Непереносимость в различные культурно-исторические условия является ограничением данной методики.



**Экспресс-подход (прикладной).** Для решения ряда задач, в основном прикладного характера, достаточно оценить один основной показатель отношения к соблюдению нравственных норм, а именно его уровень. Измерение уровня отношения можно проводить в форме экспресс-интервью или с помощью заполнения бланка опросника. В обоих случаях вопросы могут предлагаться в открытой или закрытой форме.

Таким образом, разработано четыре вида **экспресс-методик ОСНН**: экспресс-интервью с открытыми вопросами, экспресс-интервью с предлагаемыми вариантами ответов, опросник с открытыми вопросами и опросник с фиксированными вариантами ответов. У каждого вида экспресс-методик есть свои особенности. Преимущество открытой формы вопросов в том, что они позволяют наиболее полно учесть особенности задачи и оказывают наименьшее влияние на испытуемого, в то же время ответы на открытые вопросы труднее в интерпретации и требуют специальной подготовки исследователя. Существенную помощь в интерпретации ответов респондентов могут оказать помещенные в приложение 1 результаты индуктивного этапа разработки шкал. Опросник или экспресс-интервью с закрытой формой вопросов ускоряет процесс проведения и упрощает обработку результатов. В частности, при обработке не рассчитывается средний уровень отношения (как это делалось в трехмерной методике), а подсчитывается количество ответов с разным «весом» по блоку вопросов каждой шкалы. В приложении 3 помещена **экспресс-методика ОСНН для менеджеров**. В конце опросника помещен ключ и описание интерпретации результатов. Методика применима для подбора и оценки персонала.

**Деловая игра.** Третий подход реализуется как деловая игра. Достоинство этого метода оценки отношения личности к соблюдению нравственных норм — наименьшее влияние исследователя на испытуемых, в то же время максимальная их личная вовлеченность в ситуацию исследования. Для проведения игры необходим высокий уровень специальной подготовки наблюдателей, довольно значительные затраты на подготовку и анализ результатов. Деловая игра может выступать одним из этапов тренингов по этике, целью которых, как отмечает Г.Макдональд [29, с. 199], являются углубление понимания и усвоение этических законов организации, а также прояснение этических основ управленческих решений. Понятно, что анализ результатов деловой игры невозможен без шкалы отношения. С использованием шкал ОСНН можно проводить анализ отношения личности к соблюдению нравственных норм во многих известных деловых играх.

В приложении 4 помещена авторская игра, апробированная на студентах отделения социальной психологии одного из московских вузов. Предложенная игра применима и для проведения экономико-психологических исследований. Так как экономическое поведение и деловая этика труднодоступны для изучения с помощью классического эксперимента, именно игровые методы позволяют приблизиться к прогнозу реального поведения людей. В процессе игры искусственно создается кризисная ситуация, вызывающая конфликт интересов и предполагающая нравственный выбор. Наблюдатель оценивает, как участники учитывают интересы коллектива, конкурентов, вышестоящих и нижестоящих лиц. Например, наглядно видно, легко ли даются невыполнимые обещания, что позволяет судить о правдивости человека. Заключительным этапом деловых игр выступает обсуждение. В его процессе участники игры могут объяснять свои поступки в ситуации нравственного выбора, приводить мотивы, которыми они руководствовались. Эти поступки, объяснения и мотивы могут быть использованы как показатели отношения к соблюдению нравственных норм. При интерпретации необходимо опираться на данные, помещенные в приложении 1.

## **Заключение**

---

В работе проанализирована необходимость и возможность создания измерительного инструмента для оценки отношения личности к соблюдению нравственных норм. При учете многообразия детерминант морального поведения определен ряд условий, которые необходимо выполнить, разрабатывая шкалы отношения к соблюдению нравственных норм (шкал ОСНН). В результате проделанной работы созданы шкалы, которые учитывают не только современные российские культурно-исторические условия, но и особенности социальных групп предпринимателей и менеджеров, а также влияние ситуации и психологической дистанции с представителями различных социальных категорий. Всего разработано пять шкал: правдивости, справедливости, ответственности, терпимости и принципиальности. В исследовании проверен ряд гипотез и получены интересные результаты, в частности, не обнаружено связи шкал ОСНН со шкалами направленности личности на дело, на себя и на общение.

Применение шкал ОСНН рассмотрено на базе трех методических подходов. Первый — подход к психологическому отношению как многомерному, динамическому явлению. Для его реализации разработан оригинальный методический принцип, на основе ко-

торого создана «трехмерная методика ОСНН». Второй — прикладной подход (опросники и интервью с открытыми и закрытыми вопросами). В рамках второго подхода созданы «экспресс-методики ОСНН». Третий подход реализован через деловые игры. В рамках этого подхода созданы авторские игры, а также разработаны рекомендации по использованию известных деловых игр для оценки отношения личности к соблюдению нравственных норм.

## **Литература**

---

1. Абульханова К.А. Российский менталитет: кросс- культурный и типологический подходы // Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики. М.: ИП РАН, 1997. С. 7–37.
2. Андерсон Р., Шихирев П. «Акулы» и «дельфины». М.: Дело, 1994.
3. Безменова И.К., Гулевич О.А. Аттитюды и их взаимосвязь с поведением. Реферативный обзор. М.: РПО, 1999.
4. Воловикова М.И., Гренкова Л.Л. Современные представления о порядочном человеке // Российский менталитет: Вопросы психологической теории и практики. М.: ИП РАН, 1997. С. 93–111.
5. Дикевич Л.Л. Обыденные представления о порядочном человеке. Дисс. ... канд. психол. наук. М.: ИП РАН, 1999.
6. Дорофеев Е.Д. Внутригрупповая ответственность в условиях совместной деятельности. Дисс... канд. психол. наук. М.: ИП РАН, 1994.
7. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Отношение современных российских предпринимателей к морально-этическим нормам делового поведения // Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: ИП РАН, 1999. С.89–109.
8. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Российские предприниматели в современной социальной структуре // Социологические исследования. 1994. № 5. С.61–68.
9. Знаков В.В. Правда и ложь в российском самосознании // Российский менталитет: Вопросы психологической теории и практики. М.: ИП РАН, 1997. С. 131–143.
10. Кант И. Собр. соч. В 6 т. М.: Мысль, 1964. Т.3.
11. Конфуций. Изречения. М.: Изд-во МГУ, 1994.
12. Купрейченко А.Б. Изучение психологического отношения личности в русле системного подхода // Психология отношений: материалы региональной научно-практической конференции. Владимир: ВГПУ, 2001. С.18–21.
13. Купрейченко А.Б. Психологическая дистанция между личностью и представителями различных социальных категорий // Социальная психология — XXI век. Доклады участников симпозиума. Ярославль: ДИА-пресс, 1999. С. 358–360.
14. Муздыбаев К. Психология ответственности. Л.: Наука, 1983.

15. Мясищев В.Н. Психология отношений. Москва—Воронеж, 1995.
16. Николаева О.П. Морально-правовые суждения и проблема развития морального сознания в разных культурах. Дисс... канд. психол. наук. М., 1992.
17. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие / Под ред. Д.Я. Райгородского. Самара: ИД «Бахрах», 1998.
18. Психология и этика: опыт построения дискуссии. Самара: ИД «Бахрах», 1999.
19. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 1999.
20. Синягин Ю.В. Руководитель организации и его команда (теоретическая модель). М.: РАГС, 1996.
21. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1984.
22. Словарь антонимов. М.: Русский язык, 1997.
23. Соловьев В.С. Оправдание добра. М., 1996.
24. Суходоев В.В. Анализ шкал, применяемых для измерений кожно-гальванических реакций человека // Физиология человека. 1992. Т.18. № 1. С.56–63.
25. Суходоев В.В. Оценка компонентов активации психофизиологического состояния человека по кожно-гальваническим реакциям // Психологический журнал. 1997. Т.18. № 5. С. 112–121.
26. Уткин Э.А., Драчева Е.Л., Кочеткова А.И., Юликов Л.И. Сборник ситуационных задач, деловых и психологических игр, тестов, контрольных заданий, вопросов для самопроверки по курсу «Менеджмент»: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 1999.
27. Холопов В.Н., Хвастунов Р.М. О закономерностях нарастания количества данных, получаемых от экспертов, при увеличении количества экспертов // 6-ая всероссийская научно-техническая конференция «Состояние и проблемы измерений»: Тезисы докладов. Часть II. М., 1999. С.362–363.
28. Философия: Учебник для ВУЗов / Под. ред. В.Н. Лавриненко, В.П. Ратникова. М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1998.
29. Шихирев П.Н. Этические принципы ведения дел в России. М.: Финансы и статистика, 1999.
30. Экман П. Психология лжи. СПб.: «Питер», 1999.
31. Kohlberg L. Moral development and identification // Child psychology. Chicago: University of Chicago Press, 1963. P. 277–332.
32. Adorno T.W., Levinson D. J., Frenkel-Brunswick E., Sanford R.N. The authoritarian personality. New York: Harper, 1950.
33. Measures of personality and Social Psychological Attitudes. Volume 1 of Measures of Social Psychological Attitudes / Ed. J.P. Robinson, P.R. Shaver, L.S. Wrightsman. San Diego, New York, Boston: Academic Press, 1991.
34. Cadet Pierre. Pour agir et animer autroment dans une sosiete en mutation. Paris: Editions Cabi, 1994.

**Результаты индуктивного этапа разработки шкал  
отношения личности к соблюдению нравственных норм**

**1. Можно ли простить человеку серьезную ошибку?**

- 1) Нельзя, за одной ошибкой последуют другие
- 2) Нельзя, если это сильно повредило делу
- 3) Можно, если этот человек нужен для дела
- 4) Можно, если это случается в первый раз
- 5) Можно, если он недостаточно опытен, может научиться
- 6) Можно, если когда-то он мне очень помог
- 7) Можно, если это сделано неумышленно
- 8) Можно, если он раскаивается, он уже наказал себя
- 9) Можно, если у него произошло в жизни какое-то событие-катастрофа
- 10) Можно, если не затрагивает межличностных отношений
- 11) Можно, все мы люди, в жизни бывает всякое

**2. В каких случаях Вы можете иметь дело с носителями  
крупных недостатков?**

- 1) Никогда, от таких людей одни неприятности
- 2) Если эти недостатки не мешают делу
- 3) Если он работает над собой, пытается от них избавиться
- 4) Если эти недостатки компенсируются достоинствами, важными для дела
- 5) Если это не мешает другим
- 6) Если не мешает лично мне
- 7) Всегда, его недостатки — это его проблемы
- 8) Если я от них завишу
- 9) Если мне надо его наказать
- 10) Если он равнодушен к моим проблемам

**3. В каких случаях Вы не станете критиковать человека за  
допущенные нарушения?**

- 1) Если нет серьезных последствий
- 2) Если он это осознает и сам старается исправить
- 3) Если это происходит впервые
- 4) Если этот человек мне симпатичен
- 5) Если причина уважительная
- 6) Если он отличный работник
- 7) Если он не воспримет критику конструктивно
- 8) Если он выше по статусу
- 9) Если он мне нужен

- 10) Если я допускал такие же
- 11) Если не задеты мои интересы
- 12) Если это может ухудшить отношения
- 13) Если у меня хорошее настроение

**4. Вам стало известно о нарушении, допущенном кем-либо в работе. Ваша реакция?** \_\_\_\_\_

**5. Человек не справляется с работой. Вы считаете, что...**

---

**6. Вы в долгу перед кем-то, но сейчас отношения осложнились. Как Вы поступите?**

- 1) Сразу же верну долг, помогу
- 2) Верну долг и прекращу отношения
- 3) Постараюсь наладить отношения
- 4) Подожду, пока наладятся отношения
- 5) Верну, когда настанет срок
- 6) Помогу после его просьбы
- 7) Подожду развязки наших проблем
- 8) Спрошу, нужна ли ему теперь моя помощь
- 9) Не верну, так как разговаривать уже не о чем
- 10) Тем хуже для него

**7. Вам для дела необходимо получение дополнительных ресурсов вне очереди. Ваши действия?**

- 1) Ради дела добьюсь их любым путем
- 2) Если они под рукой — воспользуюсь
- 3) Дождусь момента, когда они станут доступны
- 4) Договорюсь с другими из очереди в обмен на что-то
- 5) Буду требовать, аргументируя, что они мне нужнее, чем другим
- 6) Попрошу в другом месте
- 7) Попробую обойтись без них
- 8) Буду ждать очереди, если другим нужнее
- 9) Буду ждать очереди — порядок есть порядок для всех без

исключения.

**8. В документах допущена ошибка в Вашу пользу. Ваша реакция?**

- 1) В зависимости от грубости ошибки
- 2) Оставляю, если не вредит другим
- 3) В зависимости от того, собираюсь я иметь дело с этим человеком дальше или нет
- 4) Исправляю ошибку

- 5) Не стану исправлять, нужно следовать документам
- 6) Если в дальнейшем выявится, постараюсь выкрутиться
- 7) Исправлю, с каким-либо условием, полезным мне

**9. В каком случае Вы дадите ложную информацию ради защиты невиновного?**

- 1) Если я уверен в его невиновности
- 2) Если от этого не пострадают другие
- 3) Если невиновный сам не в состоянии себе помочь
- 4) Если ему грозит большая опасность
- 5) Если это мой друг
- 6) Если это хороший человек
- 7) Если это мне ничем не грозит
- 8) Если он мне полезен
- 9) Если это выгодно мне
- 10) Крайне редко

**10. Коллега получил незаслуженное взыскание. Ваша реакция? \_\_\_\_\_**

**11. Коллега допустил промах, который дает Вам преимущества. Ваша реакция? \_\_\_\_\_**

**12. В каких случаях Вы признаете право на равное вознаграждение?**

- 1) Если затрачены равные усилия
- 2) Если усилия разные, но одинаковая выгода
- 3) Если одинаковая квалификация
- 4) Если работник менее опытен, но очень старался ради общего дела
- 5) Если работник больше нуждается в деньгах в настоящий момент
- 6) Если вместе делали одну работу
- 7) Если я работал чуть меньше
- 8) Если это оговорено в документах

**13. В каких случаях Вы скроете истинные причины невыполнения обещания?**

- 1) В случае, если я не собираюсь выполнять обещание
- 2) Когда это мне выгодно
- 3) Если это не отразится на отношениях
- 4) В том случае, если они обидят партнера
- 5) Если причины неуважительные
- 6) Когда это может повредить мне или другому

- 7) Если это может повредить престижу фирмы
- 8) Если причиной являются мои личные качества
- 9) Если это не отразится на работе
- 10) Когда это ложь во спасение
- 11) Никогда не скрою

**14. Вы считаете возможным использовать преимущества своего пола или возраста? \_\_\_\_\_**

**15. Произошло происшествие по вине коллеги, о котором знаете только Вы. Как Вы поступите?**

- 1) Доведу до сведения руководства
- 2) Смотря какие возможны последствия и причины
- 3) Скажу, если хочу отомстить
- 4) Обсужу сначала с ним
- 5) Помогу исправить последствия
- 6) Не скажу, если это может повредить ему
- 7) Если это произошло непреднамеренно, не скажу никому
- 8) Не скажу, чтобы не портить отношения
- 9) Промолчу, если нуждаюсь в нем
- 10) Не скажу, если меня не вынудят

**16. С Вами поступают несправедливо. Ваша реакция?**

- 1) Отвечу тем же
- 2) Буду добиваться справедливости любыми путями
- 3) Воспользуюсь чьими-либо услугами, чтобы восстановить свои права
- 4) Буду добиваться, если это не причинит вреда другим
- 5) Буду доказывать и отстаивать свою честь
- 6) Постараюсь устранить причины
- 7) Уйду от взаимодействия с этими людьми
- 8) Смирюсь
- 9) Подумаю: «Возможно, я не прав?»

Приложение 2

**Бланк экспертной оценки соответствия вопросов  
методики ОСНН ее шкалам**

Уважаемый эксперт: если ситуативная задача соответствует, по Вашему мнению, содержанию предлагаемой шкалы, поставьте знак «+», если нет, поставьте «-» или номер шкалы, которой она соответствует. Если Вас не устраивают варианты ответов, напишите свои. Спасибо Вам за помощь!



Шкала	№ вопр.	№ ответа	+/-	Ваш вариант ответа
1. Терпимость	1	а		
		б		
		в		
	2	а		
		б		
		в		
И так далее...				

### Приложение 3

#### **Экспресс-методика оценки отношения менеджеров к соблюдению нравственных норм (экспресс-методика ОСНН для менеджеров)**

Уважаемые господа, выберите, пожалуйста, из трех вариантов наиболее характерный для Вас способ решения предложенных ситуаций.

#### **1. В каких случаях Вы не обращаете внимание на мелкие человеческие недостатки:**

- а. Когда это не мешает делу
- б. Когда это не мешает мне лично
- в. Когда это не мешает окружающим

#### **2. Вы считаете, что серьезную ошибку можно простить, если:**

- а. Человек, ее совершивший, еще неопытен, может научиться
- б. Она совершена в первый раз
- в. За ошибку нужно наказывать

#### **3. Если в документах допущена ошибка в Вашу пользу:**

- а. Вы будете следовать документам
- б. Вы пойдете на уступку с каким-либо условием, полезным Вам
- в. Вы уступите партнеру

#### **4. Вам случалось приукрашивать информацию о себе при общении:**

- а. Крайне редко
- б. Потому, что это реклама
- в. Потому, что так поступают все

**5. Коллега плохо подготовлен к работе и не справляется, Вы считаете:**

- а. Каждый должен быть на своем месте, его необходимо заменить
- б. Чтобы не пострадало дело, необходимо усилить контроль за его работой
- в. Предложу помощь.

**6. Вам будет мешать в общении, если человек имеет другую сексуальную ориентацию:**

- а. Никогда
- б. Иногда
- в. Довольно часто

**7. Отстаивая свою правоту, Вы можете:**

- а. Уступить более авторитетному оппоненту
- б. Уступить, если это не жизненно важно
- в. Не уступаю никогда

**8. Если Ваши интересы несправедливо ущемляют давние партнеры:**

- а. Уйду от взаимодействия сам
- б. Буду доказывать свою правоту
- в. Воспользуюсь чьими-то услугами, чтобы восстановить свои права

**9. Вам не удалось выполнить обязательства. Вы скроете истинные причины:**

- а. Если это обидит партнера
- б. Если это повредит другим людям
- в. Если это повредит моему имиджу

**10. В каких случаях вы берете ответственность на себя:**

- а. Если это оговорено официально
- б. Если обратятся с просьбой
- в. Если больше некому

**11. Вам будет мешать в общении, если человек исповедует другую религию:**

- а. Никогда
- б. Иногда
- в. Довольно часто

**12. Получив незаслуженное, на Ваш взгляд, взыскание, Вы можете:**

- а. Подумать: «возможно, я не прав»

- б. Постараться оправдаться
- в. Отстаивать правоту

**13. Вам случалось давать ложную информацию ради спасения невинного:**

- а. Крайне редко
- б. Если это хороший человек
- в. Потому, что считаю это справедливым

**14. Если Вам приходилось давать взятки или нарушать другие официальные законы:**

- а. Только в особо важных случаях
- б. Когда ограничений становилось слишком много
- в. Я поступал как все

**15. Вы в долгу перед кем-либо, но сейчас отношения осложнились по его вине:**

- а. Тем хуже для него
- б. Помогу после его просьбы
- в. Сам предложу помощь

**16. Вам будет мешать в общении, если человек имеет другую национальность:**

- а. Никогда
- б. Иногда
- в. Довольно часто

**17. Вы не станете критиковать человека за допущенные нарушения:**

- а. Если он выше по статусу
- б. Если нет серьезных последствий
- в. Если он осознал и сам старается исправить ошибку

**18. Вы признаете право на равное вознаграждение:**

- а. Если это оговорено в документах
- б. Если внесли равный вклад
- в. Если партнер больше нуждается в настоящее время

**19. Вам случалось давать трудновыполнимые обещания:**

- а. Чтобы успокоить кредиторов
- б. Чтобы поддержать упавших духом
- в. Чтобы заключить выгодный договор

**20. Вы переложите часть своей нагрузки на другого:**

- а. Если он меньше загружен
- б. Если он хочет помочь

в. Если чувствую, что не справляюсь

**21. Вам будет мешать в общении, если человек переменял пол:**

- а. Никогда
- б. Иногда
- в. Довольно часто

**22. Существуют ли неприемлемые лично для Вас виды бизнеса? Примете ли**

Вы в них участие:

- а. Если это очень выгодно
- б. Если моя роль не противоречит моим принципам
- в. Не стану участвовать

**23. Коллега получил незаслуженное взыскание, Ваши действия:**

- а. Сохраню нейтралитет
- б. Это зависит от наших отношений
- в. Поддержу его, если он прав

**24. Вам для дела необходимо получение дополнительных ресурсов вне очереди. Ваши действия:**

- а. Договорюсь с другими из очереди в обмен на что-либо
- б. Дождусь момента когда они станут доступны
- в. Ради дела добьюсь их любым путем

**25. Вы возьмете на себя часть нагрузки другого**

- а. Если таков приказ
- б. Если он раньше помогал мне
- в. Если от этого зависит результат общего дела

**Ключ экспресс-методики ОСНН для менеджеров**

---

Шкала	№ вопросов	«Вес» ответа в баллах		
		а	б	в
Терпимость	1, 6, 11, 16, 21	3	2	1
Принципиальность	2, 7, 12, 17, 22	1	2	3
Справедливость	3, 8, 13, 18, 23	1	2	3
Правдивость	4, 9, 14, 19, 24	3	2	1
Ответственность	5, 10, 15, 20, 25	1	2	3

Производится подсчет количества вариантов с весом 1, 2 и 3 балла. Если по какой-либо шкале испытуемый выбрал ответов весом в 3 балла больше, чем вариантов ответов весом в 1 балл («3» > «1»), это означает высокий уровень отношения к нравственным нормам по данной шкале. Если ответов с весом 1 балл больше, чем ответов с весом 3 балла («1» > «3»), то это низкий уровень. Интерпретация этих двух случаев приведена в таблице. Отдельно нужно рассматривать случай когда, «2» < «1» и одновременно «2» < «3», что свидетельствует о высокой ситуативной изменчивости испытуемого, заключающейся в выборе диаметрально противоположных, с точки зрения нравственности, правил поведения в зависимости от ситуации. Низкая ситуатив-

Таблица интерпретации результатов экспресс-методики ОСНН

Шкала	Высокий уровень «3» > «1»	Низкий уровень «1» > «3»
Терпимость	Терпимость к чужому мнению, особенностям и слабостям людей в большинстве ситуаций	Терпимость к мнению, слабостям и особенностям других людей крайне редка
Принципиальность	Высокая требовательность к себе и другим независимо от обстоятельств; следование принципам иногда во вред себе, делу, другим людям	Может найти оправдание отходу от собственных принципов в отношении себя или других людей; подчиняется авторитету, даже если уверен в своей правоте
Справедливость	Принимает решения с точки зрения равенства прав, а не с точки зрения законности или правдивости; не ставит свои интересы выше интересов других	Часто проявляет пассивность в случае нарушения прав других людей или собственных, особенно в столкновениях с силой, авторитетом, законом
Правдивость	Крайне редко способен солгать или совершить нечестный поступок, и то только ради других людей	Считает выгоду или интересы дела достаточным оправданием нечестного поведения
Ответственность	Принимает ответственность за дело и за других людей всегда, когда потребуется; готов предложить свою помощь другому	Принимает ответственность только в случаях, оговоренных официально

ная изменчивость диагностируется в случае, если испытуемый выбрал четыре или пять ответов одного веса. Например, четыре оценки весом 3 балла по шкале правдивости означают высокий уровень правдивости и низкую ситуативную изменчивость правдивости испытуемого.

#### Приложение 4

##### **Деловая игра «Антикризисное правление»**

Сценарий игры для малой группы (7–15 человек), названной «**Антикризисное правление**», моделирует реальную ситуацию: в организацию, находящуюся на грани банкротства, приходит новое руководство, обязанное в кратчайшие сроки принять радикальные и непопулярные решения, поскольку кризисное состояние организации, скорее всего, потребует ее реструктуризации, сокращения штата, ликвидации ряда подразделений и т.д. **Цель игры** — в процессе решения практической задачи (вывод организации из кризиса, сохранение своих подразделений и собственных рабочих мест) продемонстрировать свои знания и навыки. Продолжительность игры — 2–3 академических часа, включая обсуждение. Члены группы определяют вид деятельности организации и распределяют между собой роли. Из числа участников игры выбираются: 1) члены антикризисного правления (2–3 человека), 2) психолог организации (руководитель департамента по кадрам), 3) наблюдатель, 4) остальные участники делятся на группы, представляющие подразделения (филиалы) одного профиля.

**Порядок игры:** 1. Каждое из конкурирующих подразделений и правление проводят подготовку к общему совещанию по вопросу выхода из кризиса (разрабатывают мероприятия и аргументацию). 2. Проводится общее совещание, в ходе которого новое правление заслушивает лидеров подразделений, анализирует их предложения, оценивает подразделения с точки зрения реальной и потенциальной эффективности. Лидеры подразделений демонстрируют правлению личную компетентность, стремясь сохранить свою структурную единицу и сотрудников. Психолог организации (руководитель департамента по кадрам) предлагает свой анализ ситуации и список мероприятий. Правление вносит свои предложения, делает выводы о перспективах каждого подразделения и его лидера. 3. Подведение итогов. Наблюдатель анализирует поведение игроков в условиях соревнования, способы разрешения конфликтов, компетентность в общении, стратегии принятия решения, этику взаимоотношений, навыки в области маркетинга, публичных речей и т.д.

# ОЦЕНКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ОТНОШЕНИЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ К СЦЕНАМ АГРЕССИИ В ТЕЛЕРЕКЛАМЕ

*О.В. Гордякова*

## **Введение**

---

**Постановка проблемы.** В настоящее время к феномену агрессии проявляют интерес представители многих наук. Биологи изучают адаптивную функцию агрессии; физиологи — нервные механизмы, лежащие в основе агрессивных реакций; социологи — общественные условия, способствующие появлению такого рода поведения и поддерживающие его; психологи — роль психических процессов и других психологических переменных [10].

На сегодняшний день в психологии нет четкого определения понятия «агрессия». Этологи и последователи психоаналитического направления определяют ее как инстинкт, бихевиористы — как форму поведения, усвоенную в результате научения, другие — как результат действия внешних факторов, оказывающих существенное влияние на проявление агрессивности [6, 9, 11, 14]. Все это усложняет процесс выбора и разработки методик для исследования данного явления.

За последнее время ученые, педагоги, работники общественных организаций отмечают увеличение агрессивности современного телевидения. Специалисты, работающие с детьми, утверждают, что увеличение количества сцен насилия, предьявляемых многократно в течение длительного времени оказывает существенное воздействие на зрителей, особенно на детей и подростков.

Так, Уильямс, Забрэк и Джой (Williams, Zabrack & Joy) отмечают, что в США в наиболее популярных телевизионных программах на каждый час вещания приходится в среднем около девяти актов физической и восьми актов вербальной агрессии. Таким образом, ребенок, проводящий у телевизора всего два часа, видит за день в среднем свыше 17 актов агрессии [3].

В телевизионной рекламе сцены агрессии используются для привлечения внимания зрителей и создания особого напряженного эмоционального фона. Телевизионная реклама сегодня является не только самым дорогим видом рекламы, но и самым сильным по степени психологического воздействия на зрителей. Изучение

закономерностей и механизмов такого воздействия с целью разработки рекомендаций практикам (юристам, работникам телевидения, рекламистам, социальным работникам, педагогам и т.д.) делает психологические исследования в этой области весьма актуальными и значимыми для практической деятельности.

**Теоретическое обоснование методического подхода.** Выбор или разработка исследовательских методов во многом определяется теоретическими подходами к объяснению данного явления. Например, в исследованиях психоаналитиков ставился вопрос о том, могут ли агрессивные проявления человеческого поведения (крик, оскорбления, разрушения и т.д.) быть изучены с помощью количественных и качественных методов анализа.

Так, Э.Аронсон, в рамках данного направления, предлагает изучать такую социально приемлемую деятельность, как спорт (футбол, хоккей, бокс и др.) или наблюдение за испытуемыми во время просмотра спортивных состязаний (например, по телевидению) или изучение агрессии путем вовлечения испытуемого в «воображаемые агрессивные действия» (например, исследовать фантазии о том, как причинить кому-то боль) и т.п. [1].

Можно также анализировать проявления прямой агрессии. Исследования поведения детей, проведенные Маргарет Ханратти Томас, показали, что просмотр телепередач со сценами насилия делает их менее чувствительными по отношению к насилию в реальной жизни, вызывает своего рода онемение чувств [1].

В наиболее разработанной на сегодняшний день фрустрационной концепции агрессивное поведение рассматривается как результат фрустрации [5]. Реклама также может выступать в роли фрустратора и вызывать агрессию зрителей, например, в ситуации, когда рекламируется товар, который очень нужен человеку, но он не может его купить из-за слишком высокой цены. Или, наоборот, навязчиво рекламируется то, что человеку объективно не нужно и никогда не понадобится.

При просмотре телепередачи или художественного фильма у человека формируется определенный эмоциональный настрой. «Врываясь» в это состояние, реклама разрушает его, становится барьером на пути к достижению цели и также может вызывать агрессию. Ситуация прерывания рекламой телепередачи отучает человека переживать различные чувства до конца, потому что, как правило, реклама прерывает действие «на самом интересном месте», когда эмоции достигают своего апогея.

Предлагаемая нами методика разработана в рамках необиоризма, рассматривающего агрессию как явление, усвоенное



в процессе социального научения. Авторы этого направления утверждают, что формы такого поведения усваиваются путем непосредственного наблюдения соответствующих ситуаций. Они также считают, что для возникновения агрессии человеку необходимо иметь перед собой некую агрессивную модель, пример для обучения и подражания. Это позволяет смоделировать ситуацию, в которой возникает агрессивная реакция, и детально ее изучить [1, 3].

В рамках данного направления в начале 60-х годов Бандурой и его коллегами (Bandura, Ross and Ross; Bandura) были осуществлены исследования, посвященные влиянию демонстрации насилия по телевидению и в кино на поведение зрителей. В этих экспериментах участвовали дети дошкольного возраста. Им демонстрировались короткометражные фильмы, в которых взрослые жестоко обращались с большой надувной куклой. Результаты эксперимента выявили сильный подражательный эффект. В исследовании дети часто копировали поведение актера [3].

В зарубежной психологии большинство исследований восприятия телевизионной и кинопродукции было направлено на изучение вопроса: влияют ли сцены насилия, демонстрируемые в телевизионных передачах и кинофильмах, на поведение детей и подростков в реальной жизни. В подобных экспериментах в основном выявлялись корреляции между наблюдением насилия по телевизору и агрессивным поведением. Большинство экспериментов было основано на одновременном замере обеих переменных и вычислении коэффициента корреляции между ними. Однако изучению роли саморегуляции, сознания и самосознания здесь уделялось недостаточно внимания [1, 3, 8, 13].

Бихевиористическая модель позволяет рассматривать лишь внешние проявления агрессивности, не раскрывая ее внутренние психологические механизмы, поэтому чаще всего в этих исследованиях речь шла об эффекте подражания. Глубокий анализ степени осознанности воспроизводимых детьми и подростками агрессивных действий после просмотра предъявляемых им телевизионных сцен насилия и агрессии, как правило, не проводился. Тем не менее известно, что просмотр агрессивной рекламы может явиться стимулом (примером) для соответствующего поведения детей и подростков. Следует принять во внимание, что в отличие от телевизионных передач и кинофильмов рекламные видеоролики, содержащие сцены насилия, подаются в игровой форме с юмором и могут предъявляться многократно, что делает их инструментом сильного психологического воздействия.

Проблема осознанности воспроизведения сцен насилия и агрессии после просмотра телевизионных фильмов детьми и подростками является мало изученной и поэтому весьма актуальной. Так, российский психиатр М.И. Буянов, специализирующийся в области детской и подростковой психиатрии пишет: «Очень часто жестокость детей бывает более страшной, чем жестокость взрослых: жестокость последних носит, как правило, осознанный и «разрешенный» теми или иными идеологическими или моральными установками характер. Жестокость же детей иногда невинная, от незнания, от недомыслия, от подражания. Ясно одно: проблема существует» [2, с. 143–144].

Детский психолог В.С. Мухина, сравнивая процесс развития самосознания (осознанности поступков) у детей разного возраста, пишет: «В младшем дошкольном возрасте поведение ребенка складывается почти целиком из импульсивных поступков, проявление воли наблюдаются лишь время от времени при особо благоприятных для этого обстоятельствах. У дошкольника среднего возраста количество таких проявлений возрастает, но они все еще не занимают сколько-нибудь значительного места в поведении. Только в старшем дошкольном возрасте ребенок становится способным к сравнительно длительным волевым усилиям, хотя и сильно уступает в этом отношении детям школьного возраста» [7, с. 205].

Таким образом, проблема осознанности и волевой регуляции поступков детей и подростков тесно связана с изучением воздействия многочисленных социальных и социально-психологических факторов, к которым следует отнести телевизионную рекламу.

Предлагаемая ниже методика позволяет определить, как влияет агрессивность детей и подростков (как личностная черта) на отношение к сценам насилия и агрессии в телевизионной рекламе. Помимо этого методика позволяет также получить данные о степени осознанности ими такой рекламы.

## **Описание методики**

---

Основу методики составляют:

- 1) модифицированная и адаптированная для изучения рекламы методика семантического дифференциала Ч. Осгуда, которая позволяет количественно и качественно оценивать параметры объектов при измерении эмоционального отношения к ним (см. приложение 3). При формировании данных шкал первоначально было отобрано 40 прилагательных для

оценки рекламного ролика. Из этого набора отобраны те, которые в наибольшей степени характеризуют полюса трех факторов семантического дифференциала: оценки, силы, активности.

- 2) прожективный рисуночный тест «несуществующее животное» для разделения испытуемых на «агрессивных» и «неагрессивных». Можно также использовать любой тест, оценивающий агрессивность как черту личности, например, опросник Басса-Дарки, определяющий типичные формы поведения испытуемого, такие, как физическая агрессия, косвенная агрессия, раздражение, негативизм, обида, подозрительность, вербальная агрессия, угрызания совести, чувство вины.

Для осуществления программы необходимо отобрать телевизионные рекламные ролики, которые должны оцениваться экспертами (психологами, учителями, родителями) как агрессивные и неагрессивные. Количество экспертов должно быть не менее 11 человек, что обусловлено ограничениями критерия Фишера, по которому подсчитывается согласованность экспертных оценок [12]. Оценивая ролики, эксперты должны учитывать такие сцены, поведение и эмоции персонажей, как крик, драка, насилие, ужас, страх и т.д. Свои оценки эксперты заносят в специальный бланк, вписывая слово «агрессивный» или «неагрессивный» в соответствующей графе (см. приложение 1).

Для эксперимента отбираются ролики с наибольшей степенью согласованности. Отобранные ролики объединяются в соответствующие блоки «агрессивных» и «неагрессивных» роликов.

На первом этапе испытуемым предлагается нарисовать несуществующее животное, в соответствии со следующей инструкцией: «Придумайте и нарисуйте несуществующее животное и назовите его несуществующим названием». Эксперты-психологи (не менее 11 человек) должны оценить предложенные рисунки по степени агрессивности (другие характеристики теста не учитываются), что позволяет разделить группу испытуемых на «агрессивных» и «неагрессивных». Степень агрессивности рисунка выражается количеством, расположением и характером углов, а так же изображением прямых символов агрессии — когтей, зубов и т.д. Свои оценки эксперты также заносят в специальный бланк (см. приложение 2). Согласованность оценок экспертов также подсчитывается по критерию Фишера. Рисунки с коэффициентами согласованности ниже уровня значимости 0,05 отвергаются и в дальнейшем не исследуются.

После этого испытуемых просят представить себе «идеальный» с их точки зрения рекламный ролик и дать ему оценку по шкалам семантического дифференциала (см. приложение 3, инструкция 1). Затем испытуемым предъявляют экспериментальные рекламные ролики, которые они также должны оценить по методике семантического дифференциала (см. приложение 3, инструкция 2). Каждый ролик оценивается отдельно. Последовательность предъявления рекламных роликов формируется в случайном порядке.

Результаты оценки «идеального» ролика суммируются по каждой шкале семантического дифференциала, после чего находят средние значения. Оценки агрессивных и неагрессивных роликов суммируются по каждому блоку отдельно и также подсчитываются средние значения по характеристикам семантического дифференциала. С помощью получаемых результатов строится график распределения средних оценок «идеального», агрессивных и неагрессивных роликов, который отражает общую эмоциональную оценку исследуемых роликов. Достоверность различий оценок вычисляется по критерию Стьюдента.

При высокой значимости получаемых коэффициентов, можно говорить о том, что испытуемые четко различают агрессивные и неагрессивные ролики, даже если сцены агрессии в них замаскированы и представлены в игровой форме. Следует обратить особое внимание на оценки, получаемые по шкале «агрессивный — неагрессивный», которые будут свидетельствовать об отношении к агрессии в рекламе в целом.

Аналогично подсчитывается разница между оценками различных блоков роликов «агрессивными» и «неагрессивными» испытуемыми, мальчиками и девочками.

Таким образом, методика позволяет выяснить эмоциональную оценку рекламных роликов, содержащих сцены насилия и агрессии, испытуемыми с различным уровнем агрессивности.

**Некоторые результаты апробации программы исследования.** Конвергентная и дискриминантная валидность процедуры разделения испытуемых на «агрессивных» и «неагрессивных» проверялась с помощью теста Люшера [4]. Результаты выполнения теста Люшера показывают, что при выборе цветов «агрессивные» испытуемые чаще, чем «неагрессивные», предпочитают черный цвет, а «неагрессивные» — фиолетовый. Это может рассматриваться как свидетельство валидности используемой процедуры.

Если следовать теории Люшера, то при выборе цветов предпочитают те, которые характеризуют средства достижения цели и со-

ответствующие эмоциональные состояния человека. Предпочтение черного цвета соответствует состоянию стресса при постановке или достижении цели. Очень часто, особенно в сочетании с синим, желтым или серым цветами, черный цвет на первом месте свидетельствует о состоянии тревоги. А склонные к личностной агрессии подростки чаще испытывают состояние стресса и тревожные состояния.

Выбор «неагрессивными» испытуемыми фиолетового цвета свидетельствует о том, что они чаще испытывают чувство неудовлетворенности, стимулирующее стремление к сотрудничеству, стрессовые состояния из-за неосуществившегося самоутверждения, неудач в необдуманных действиях, настороженность, замкнутость, нарушением желательных взаимоотношений, напряжение из-за ограничения в самостоятельных решениях, стремление к взаимопониманию, самоконтролю.

Обнаруживаются также существенные различия в отвержении черного цвета «неагрессивными» испытуемыми по сравнению с «агрессивными». Это также является свидетельством валидности методики, так как подтверждает правомерность деления испытуемых на «агрессивных» и «неагрессивных» при выполнении ими теста «несуществующее животное».

В 1998 году нами было проведено пилотажное исследование в профессионально-техническом училище № 57 г. Москвы в двух учебных классах для изучения влияния личностной агрессивности и тревожности подростков на эмоциональное отношение к агрессии в рекламе [4]. Общее количество испытуемых 55 мальчиков 14–16 лет. Для проведения исследования из 40 первоначально отобранных рекламных роликов экспертами (N=5) были отобраны шесть экспериментальных. Три ролика — наиболее «агрессивных», с точки зрения экспертов, и три ролика — «неагрессивных». Степень согласованности экспертов определялась корреляционным методом. Отбирались ролики при согласованности экспертных мнений не ниже  $p < 0,05$ .

В начале исследования экспериментатор проводил психодиагностическое тестирование по методикам: цветового теста Люшера, проективного рисуночного теста «Несуществующее животное». Затем испытуемым было предложено представить себе «идеальный» рекламный ролик, который им понравился бы больше всего, и оценить его с помощью методики семантического дифференциала по следующим шкалам:

После этого испытуемым предъявлялись экспериментальные видеоролики в следующей последовательности:

№1 – «Неагрессивный» — «RC COLA»

1	Интересный	3	2	1	0	1	2	3	Скучный
2	Быстрый	3	2	1	0	1	2	3	Медленный
3	Сильный	3	2	1	0	1	2	3	Слабый
4	Суетливый	3	2	1	0	1	2	3	Спокойный
5	Оригинальный	3	2	1	0	1	2	3	Неоригинальный
6	Глупый	3	2	1	0	1	2	3	Умный
7	Решительный	3	2	1	0	1	2	3	Нерешительный
8	Агрессивный	3	2	1	0	1	2	3	Неагрессивный
9	Красивый	3	2	1	0	1	2	3	Некрасивый
10	Непривлекательный	3	2	1	0	1	2	3	Привлекательный
11	Энергичный	3	2	1	0	1	2	3	Вялый
12	Напряженный	3	2	1	0	1	2	3	Расслабленный
13	Грустный	3	2	1	0	1	2	3	Радостный

№2 – «Агрессивный» — конфеты «M&M»

№3 – «Неагрессивный» — чай «Брук Бонд»

№4 – «Агрессивный» — «RC COLA»

№5 — «Агрессивный» — «ТВ Парк»

№6 – «Неагрессивный» — кукурузные хлопья «Кэллогс Фростекс»

После демонстрации каждого ролика испытуемые также заполняли бланки семантического дифференциала. Обработка результатов проводилась с помощью статистического пакета STADIA.

На основе экспертных оценок (N=5) представленные испытуемыми рисунки по тесту «несуществующее животное» были разделены на две группы: лично «агрессивные» и «неагрессивные». Согласованность экспертов-психологов была не ниже  $p < 0,01$ . Рисунки пяти испытуемых, которые нельзя было однозначно оценить как «агрессивные» или «неагрессивные», были отвергнуты. Оставшаяся группа (N=50) была разделена на две подгруппы по 25 человек.

В результате исследования выяснилось, что агрессивные ролики оцениваются более высоко, чем неагрессивные. Максимальное положительное значение блока агрессивных роликов получено по шкалам: «интересный — скучный» и «грустный — радостный». Так же высокие положительные оценки испытуемыми блока агрессивных роликов получены по характеристикам: «сильный — слабый», «глупый — умный», «красивый — некрасивый» и «энергичный — вялый». Таким образом, для большинства подростков, принявших участие

в эксперименте, агрессивные ролики воспринимаются как более интересные, радостные, сильные, умные, красивые и энергичные, чем неагрессивные.

Оценки агрессивных роликов оказались ближе к оценкам «идеального» ролика и практически повторяя график его распределения. Отсюда был сделан вывод о том, что блок агрессивных роликов вызвал положительную эмоциональную реакцию испытуемых по сравнению с неагрессивными рекламными роликами. Достоверность различий оценок агрессивных и неагрессивных роликов проверялась по критерию Стьюдента и оказалась значимой на уровнях  $p < 0,01$  и  $p < 0,001$ .

Следует обратить особое внимание на наличие статистически значимых различий в оценках, полученных по шкале «агрессивный — неагрессивный». Блок агрессивных роликов получил высокую оценку по шкале «агрессивный», блок неагрессивных роликов соответственно по шкале «неагрессивный». Достоверность различий значима на уровне  $p < 0,01$ , что свидетельствует о способности подростков, принявших участие в эксперименте, различать «агрессивные» и «неагрессивные» ролики.

В результате проведенных с помощью данной методики исследований было выявлено следующее. Большинство подростков в письменных отчетах указало на то, что им нравятся рекламные ролики, которые содержат сцены агрессии и насилия. В частности, это происходит потому, что в рекламе такие сцены (в отличие от телевизионных передач и кинофильмов) преподносятся в виде игры, сопровождаются элементами юмора. Таким образом, большинство из них вполне осознанно выразило свое позитивное отношение к агрессии в рекламе.

Сопоставление оценок испытуемых по методике семантического дифференциала, полученных при восприятии ими рекламных роликов, позволило выявить корреляционную связь с уровнем личностной агрессивности, который был установлен методом экспертных оценок по результатам сравнительного анализа рисунков, выполненных при проведении теста «несуществующее животное». Статистическая обработка результатов проводилась методом корреляционного анализа на основе бисериального коэффициента.

Коэффициент корреляции между данными характеристиками равен 0,2 и значим на уровне  $p < 0,08$  (при  $N=50$ ), что свидетельствует о наличии тенденции статистической связи на 8% уровне.

## **Заключение**

---

Применение данной батареи методик позволяет изучить степень агрессивности и некоторые психологические механизмы агрессии у детей и подростков в условиях просмотра ими телевизионной рекламы с элементами агрессии.

Данная методика разработана в рамках теории социального научения. Она позволяет изучать эмоциональное отношение зрителей к сценам насилия и агрессии в телевизионной рекламе и выявлять степень осознанности этих оценок детьми и подростками. При проведении исследования в группах младших школьников, характеристики семантического дифференциала, могут изменяться в зависимости от целей и задач исследования.

## **Литература**

---

1. Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 289–301 .
2. Буянов М.И. Беседы о детской психиатрии. М.: 1986. С. 143–144.
3. Бэрон Р, Ричардсон Д. Агрессия. «Питер», 1998. С. 98–141 .
4. Гордякова О.В. Влияние личностной агрессивности и тревожности подростков на эмоциональное отношение к агрессии в телевизионной рекламе // Психологический журнал. 1999. Т. 20. №4. С. 96–101.
5. Левитов Н.Д. Фрустрация как один из видов психических состояний // Вопросы психологии. 1967. № 6. С. 118–128.
6. Лоренц К. Агрессия (так называемое «зло»). М.: Издательская группа «Прогресс», 1994. С. 37.
7. Мухина В.С. Детская психология. М.: 1985. С. 205.
8. Паренс Г. Агрессия наших детей. М.: Издательский дом «ФОРУМ», 1997. С. 11.
9. Психология человеческой агрессивности: Хрестоматия/Сост. К.В. Сельченков. Мн.: Харвест, 1999. С. 446–653.
10. Румянцева Т.Г. Понятие агрессивности в современной зарубежной психологии // Вопросы психологии. 1991. №1. С. 82–86.
11. Семенюк Л.М. Психологические особенности агрессивного поведения подростков и условия его коррекции: Учебное пособие. — М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 1998. С. 10–11.
12. Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии. СПб.: Социально-психологический центр, 1996. С. 157–76.
13. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность, М., 1986, Т.1. С. 365–397.
14. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М.: ООО «Издательство АСТ-ЛТД», 1998. С. 79.



## Приложение 1

### Бланк экспертной оценки рекламных видеороликов

Инструкция: «Посмотрите рекламный видео ролик и оцените его как агрессивный или неагрессивный, вписывая свою оценку в соответствующую графу. Оценивая тот или иной ролик, учитывайте такое поведение персонажей, как крик, насилие, гнев, страх и т.д.»

	Эксперт 1	Эксперт 2	...	Эксперт n	Всего агрессивных оценок	%	Всего неагрессивных оценок	%
Ролик а								
Ролик b								
...								
Ролик n								

## Приложение 2

### Бланк экспертной оценки рисунков испытуемых по тесту «несуществующее животное»

Инструкция: «Перед вами рисунок несуществующего животного. Оцените его как агрессивный или неагрессивный с вашей точки зрения и занесите свою оценку в соответствующую графу».

	Эксперт 1	Эксперт 2	...	Эксперт n	Всего агрессивных оценок	%	Всего неагрессивных оценок	%
Рис. исп-го а								
Рис. исп-го b								
...								
Рис. исп-го n								

**Бланк семантического дифференциала для оценки**

«идеальных» и реальных рекламных видеороликов.

Инструкция: «Представьте себе «идеальный» рекламный ролик. Каким он должен быть с вашей точки зрения? Оцените его по шкалам в приведенной ниже таблице\* (обведите нужное значение характеристики кружком). 3 – высокая оценка характеристики; 2 – средняя оценка; 1 – низкая оценка; 0 – средняя оценка между полярными характеристиками.

1	Интересный	3	2	1	0	1	2	3	Скучный
2	Уверенный	3	2	1	0	1	2	3	Неуверенный
3	Быстрый	3	2	1	0	1	2	3	Медленный
4	Радостный	3	2	1	0	1	2	3	Грустный
5	Сильный	3	2	1	0	1	2	3	Слабый
6	Спокойный	3	2	1	0	1	2	3	Суетливый
7	Оригинальный	3	2	1	0	1	2	3	Неоригинальный
8	Расслабленный	3	2	1	0	1	2	3	Напряженный
9	Скромный	3	2	1	0	1	2	3	Навязчивый
10	Умный	3	2	1	0	1	2	3	Глупый
11	Решительный	3	2	1	0	1	2	3	Нерешительный
12	Разговорчивый	3	2	1	0	1	2	3	Молчаливый
13	Красивый	3	2	1	0	1	2	3	Некрасивый
14	Неагрессивный	3	2	1	0	1	2	3	Агрессивный
15	Уступчивый	3	2	1	0	1	2	3	Упрямый
16	Притягивающий	3	2	1	0	1	2	3	Отталкивающий
17	Понятный	3	2	1	0	1	2	3	Непонятный
18	Энергичный	3	2	1	0	1	2	3	Вялый
19	Невозмутимый	3	2	1	0	1	2	3	Раздражительный

\* Таблица повторяется после каждой инструкции.

# РАЗДЕЛ 3

## СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ПСИХОФИЗИОЛОГИИ

---

### Р300 КАК ПОКАЗАТЕЛЬ СИСТЕМНЫХ ПРОЦЕССОВ<sup>1</sup>

*Б. Н. Безденежных*

#### **Введение**

---

Внимание многих психофизиологов, изучающих суммарную электрическую активность мозга человека в процессе его деятельности, привлекает потенциал Р300. Этот потенциал является наиболее выраженным и устойчивым позитивным компонентом многокомпонентного потенциала, который развивается при выполнении поведенческого акта и поэтому получил название «связанный с событием потенциал» (ССП). Р300 развивается примерно через 200–250 мсек после предъявления сигнала, запускающего поведенческий акт, а максимум его отклонения, т.е. латентный период (л. п.) пика, имеет место в интервале около 250–400 и более мсек. Обычно изучение этого компонента проводится в экспериментальных задачах выбора, когда испытуемому предъявляют в случайном порядке альтернативные сигналы, и на каждый из них он должен дать определенное инструкцией отчетное действие (ОД), например, в виде нажатия соответствующей предъявленному сигналу кнопки или клавиши.

Однако есть все основания считать, что мозговые процессы, отражающиеся в Р300, не принимают прямого участия в реализации текущего ОД. Это подтверждается фактом отсутствия закономерной связи между характеристиками Р300 и временем ОД. Так, в одних случаях Р300 развивается до нажатия, а в других — после нажатия клавиши [7, 14]. Кроме того, в задаче сенсомоторного выбора отсутствует корреляция между изменениями времени ОД и л.п. пика Р300 под действием цепочки предшествующих альтер-

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РФНФ (гранты № 00-06-00057а и 02-06-00011а) и РФФИ (грант № 00-15-98838)

нативных сигналов [2]. Последний феномен, называемый эффектом последовательности (ЭП), имеет место при выполнении любой задачи выбора и проявляется во влиянии последовательности предшествующих событий на такие характеристики текущего ОД, как соответствие его предъявленному сигналу и время его реализации; в ЭЭГ — потенциалах, связанных с ОД, только характеристики компонента Р300 закономерно подвержены ЭП [7, 8, 17, 21, 23, 24]. Экспериментально показано, что ЭП связан с «субъективным ожиданием» или прогнозированием будущего события, обновлением «модели» или «схемы» будущей ситуации [3, 5, 8, 15, 17, 21, 22]. Хотя этот процесс обозначается разными авторами по-разному, они согласны в том, что в его основе лежит оценка субъектом вероятностной структуры предшествующих событий для прогноза будущего события. Субъективность прогноза или ожидания подтверждена тем, что ЭП носит индивидуальный характер [2]. При выполнении задачи выбора, определяемой последовательностью альтернативных сигналов, испытуемый прогнозирует очередной сигнал, а не собственный ответ [5]. Поскольку Р300 является единственным компонентом ССП, характеристики которого закономерно подвергаются ЭП, постольку есть основания утверждать, что его развитие отражает активность мозга, лежащую в основе прогнозирования будущего сигнала [6, 17].

Какие нейрофизиологические процессы проявляются в ЭЭГ-феномене Р300? Поиски источников генерации Р300 не привели к успеху [13]. Да и сами исследования такого рода представляют собой поиск структуры, функция которой — прогнозирование. С позиций системного подхода, развиваемого в психофизиологии, компоненты ССП отражают электрическую активность нейронов, вовлеченных в системы, обеспечивающие реализацию поведенческих актов. Сопоставляя активность нейронов с Р300 Александров и Максимова показали, что в интервале Р300, имеет место перекрытие завершающихся и начинающихся активаций нейронов. Авторы с позиций теории функциональных систем П.К. Анохина сделали вывод, что развитие Р300 соответствует смене составов функциональных систем двух последовательных поведенческих актов [4]. Если исходить из того, что системы каждый раз формируются заново, то можно утверждать, что на определенном этапе реализации систем текущего акта развивается афферентный синтез (АС) с последующим формированием акцептора результатов (АРД) системы будущего действия, связанного с распознаванием сигнала. С позиций системного подхода субъективное ожидание является психическим аспектом АРД. Отсюда, мы предполагаем, что развитие Р300

связано с процессами АС и образованием АРД системы будущего действия. Конечно, в основе развития АС и формирования АРД лежит не только структура вероятностной среды, но и такие факторы, как мотивация и память, которые тоже должны проявляться в характеристиках Р300. Такие данные есть и они подтверждают наше предположение о проявлении в Р300 системных процессов АС и АРД. Так, показано, что характеристики Р300 зависят от объема извлекаемого из памяти материала [16], уровня мотивации испытуемого и степени его активности [18].

В настоящей работе мы решали следующие вопросы. 1) Почему развитие АС и формирование АРД будущего действия осуществляются именно в интервале развития Р300 и зависят ли характеристики этого компонента от системной структуры ОД, с которым он связан? 2) Каковы механизмы ЭП с позиций системного подхода? Для решения поставленных вопросов мы выбрали экспериментальную модель деятельности, в которой последовательные действия, отличаются по набору обеспечивающих их систем и которая при тренировке совершенствуется.

## **Методика**

---

Мы использовали задачу быстрого сенсомоторного выбора из двух альтернатив, в которой при предъявлении в случайном порядке равновероятных зрительных сигналов испытуемый должен как можно быстрее нажимать определенную клавишу в момент начала предъявления одного сигнала и как можно быстрее нажимать другую в момент прекращения предъявления альтернативного сигнала. Данную экспериментальную модель мы обозначили «быстрое ОД / задержанное ОД» (БОД / ЗОД). По набору экспериментально контролируемых систем эти действия отличаются друг от друга: в ЗОД в отличие от БОД между распознаванием сигнала и нажатием клавиши имеет место период ожидания – целостный акт, обеспечиваемый специфической активностью определенных нейронов [12]. Общепринятыми показателями совершенствования деятельности является уменьшение ошибочных ОД и сокращение времени правильных ОД.

Эксперименты проведены на 15 добровольцах (9 — женского пола и 6- мужского; все были правши) в возрасте от 19 до 23 лет. Перед испытуемым, сидящим в удобной позе, на расстоянии 60 см от глаз находился экран размером 10x10 см. Под экраном располагалась панель с клавишами отчета (КО) и клавишей исходной позиции (КИП) [см. 1]. Для половины испытуемых сигналами для БОД и ЗОД были выравненные по яркости соответственно верти-

кальная и горизонтальная полосы, а для другой половины испытуемых, наоборот, — горизонтальная и вертикальная полосы. Длительность обоих сигналов составляла 900 мсек, но они исчезали с экрана после опускания КИП. Для выравнивания условий предъявления сигналов каждый последующий сигнал предъявляли через 1,5 сек после завершения предшествующего ОД.

ОД выполнялись следующим образом: а) исходная позиция — указательный палец правой руки находится на КИП, б) в момент предъявления сигнала, требующего БОД, испытуемый быстро поднимает палец с КИП, нажимает соответствующую КО и затем возвращает палец на КИП, в) при выполнении ЗОД испытуемый быстро поднимает палец с КИП в момент исчезновения сигнала с экрана, нажимает соответствующую КО и возвращает палец на КИП. Задача выбора состояла из 4-х повторяющихся серий, между которыми испытуемые отдыхали в течение 3–5 минут. В каждой серии альтернативные сигналы предъявлялись в случайном порядке примерно по 60 раз.

ЭЭГ регистрировали монополярно в отведениях F-3,4 и P-3,4; индифферентным электродом служили объединенные электроды, прикрепленные к мочкам ушей. Для контроля движений глаз регистрировали вертикальную и горизонтальную составляющие ЭОГ. Контактное сопротивление не превышало 5 Ком для ЭЭГ-электродов и 10 Ком для ЭОГ-электродов. Верхняя граница полосы пропускания регистрирующей системы составляла 100 Гц, постоянная времени — 2 сек. Регистрируемые показатели записывали на магнитные носители памяти.

Обработку результатов проводили на лабораторной ЭВМ Plurimat-S (частота дискретизации — 200 Гц) и персональном компьютере отдельно для каждого испытуемого. Безартефактные отрезки ЭЭГ, связанные с реализацией правильных ответов, усредняли раздельно для каждого из четырех отведений от начала предъявления сигнала. Эпоха анализа — 2 сек, точка усреднения находилась посередине. В качестве средней линии брали среднюю величину мгновенных амплитуд (в 20-ти точках через 5 мс) на 100 мс интервале ЭЭГ до момента предъявления сигнала. Усреднение ССП проводили по каждой серии отдельно для ОД, завершающих последовательности ББ, ЗБ, ЗЗ, БЗ (Б- быстрый, З — задержанный ответы); в усреднение попадало не менее 20 отрезков ЭЭГ. В усредненных ССП измеряли л.п. пика компонента P300; амплитуду P300 измеряли от средней линии до пика. Для каждой из этих выборок находили медианы времени ответов, измеряемых между опусканием КИП и нажатием КО.

Статистический анализ был направлен на решение следующих вопросов: 1) зависимость характеристик Р300 от формы ОД, с которым он связан; 2) влияние тренировки на время БОД и ЗОД, на латентный период (л.п.) и амплитуду пика Р300, связанных с этими ОД, отдельно для лобных и теменных отведений; 3) влияние тренировки на ЭП. Поскольку регистрируемые показатели в процессе тренировки изменяются относительно независимо [22], то для решения первых двух вопросов был применен однофакторный дисперсионный анализ для связанных выборок с последующим множественным сравнением результатов четырех серий по Шеффе. Все сопоставляемые выборки содержали равное количество измерений в каждой серии. Анализ времени БОД и ЗОД проводили по 15 испытуемым, при этом в каждой серии было по 30 измерений медиан времени быстрого (15 ББ + 15 БЗ) и времени задержанного (15 ЗЗ + 15 БЗ) ответов. Анализ л.п. и амплитуд Р300 проводили по 11 испытуемым; у 4 испытуемых анализ не проводили из-за артефактов в ЭЭГ. Каждая из четырех серий была представлена 44 средними измерениями: по 11 испытуемым брали средние показатели Р300 с левого и правого отведений, т.е. 22 измерения для ответа, завершающего одну последовательность и плюс 22 измерения для ответа, завершающего другую последовательность. Для выявления влияния тренировки на ЭП результаты по всем испытуемым были сгруппированы по направленности ЭП на каждый показатель на две группы: понижение (-) и повышение (+) величины показателя. Таким образом были получены следующие сгруппированные результаты. По направленности ЭП на время ответа: (-)время Б и (+)время Б; (-) время З и (+)время З (по 15 измерений для каждой группы в серии). По направленности ЭП на л.п. Р300 в лобных (F) и теменных (P) областях в быстром и задержанном ответах: (-)л.п. F и (+)л.п. F; (-) л.п. P и (+)л.п. P (по 22 измерения для каждой группы в серии). По направленности ЭП на амплитуду Р300 в лобных и теменных отведениях в быстром и задержанном ответах: (-)амп. F и (+)амп. F, (-)амп. P и (+)амп. P (по 22 измерения для каждой группы в серии). Каждая пара в серии сравнивалась по t-критерию для парных случаев.

## **Результаты и обсуждение**

---

Сопоставление времени обеих форм ОД с л.п. пиков, связанных с ними Р300, показало, что этот потенциал развивается до нажатия на КО. Следовательно, развитие АС и АРД будущего акта распознавания сигнала формируется на фоне реализации систем

текущего акта. Перекрытие во времени мозговых процессов, связанных с последовательными актами, показано и другими авторами [14, 19]. При анализе поведенческих показателей выявлено, что перекрытие текущего и развивающегося последующего поведенческих актов имеет место в любых координированных действиях [11]. Таким образом, формирование систем последующего действия на фоне реализации систем текущего является универсальным феноменом при выполнении последовательных действий. Это свойство межсистемных отношений обеспечивает интеграцию поведенческих актов в целостное континуальное поведение [см., например, 11].

В процессе тренировки у испытуемых на протяжении четырех серий происходило сокращение времени БОД ( $F_{3,116} = 5.221$ ,  $p = 0.002$ ) и ЗОД ( $F_{3,116} = 7.259$ ,  $p = 0.000$ ), т.е. происходило совершенствование деятельности. Сокращение времени обеих форм ОД сопровождалось постепенным снижением зависимости этого времени от предшествующего события. Причем, как видно из таблицы 1, динамика ЭП на время БОД и ЗОД неодинаковая. Отсюда следует, что ЭП на характеристики действия зависит не только от субъективной оценки вероятностного распределения предшествующих сигналов, но и от состава систем, обеспечивающих это действие.

Латентные периоды пиков Р300, связанных как с БОД, так и с ЗОД, в процессе тренировки выполнения задачи также претерпевали разнонаправленные изменения. Так, л.п. Р300, связанных с БОД, сокращались в лобных ( $F_{3,172} = 26.759$ ,  $p = 0.000$ ) и теменных ( $F_{3,172} = 42.399$ ,  $p = 0.000$ ) областях, тогда как л.п. Р300, связанных с ЗОД, увеличивались в лобных ( $F_{3,172} = 27.931$ ,  $p = 0.000$ ) и теменных ( $F_{3,172} = 23.660$ ,  $p = 0.000$ ) областях (Рис. 1). Причем, как видно из таблицы 2, стабилизация л.п. Р300, связанных с разными ОД, осуществлялась одновременно.

Параллельно с изменением л.п. Р300 уменьшается и затем исчезает зависимость этого показателя от ЭП (Таблица 3). При попарном сравнении выборок с разнонаправленным ЭП на л.п. Р300 оказалось, что ЭП на потенциал, связанный с БОД, исчезает в 3 серии, а на потенциал, связанный с ЗОД – в 4 серии.

Общей закономерности ЭП на амплитуды Р300 ССП, связанных с тем или иным отчетным действием не выявлено. В процессе тренировки амплитуды Р300, связанных с БОД ( $p=0.07$ ), имеют тенденцию уменьшаться, а амплитуды Р300, связанных с ЗОД — увеличиваться ( $p=0.055$ ). Кроме того, как показывает t-критерий для парных случаев, амплитуда Р300 больше в теменных, чем в лобных отведениях- для Р300, связанных с быстрыми ответами  $t=6.086$ ,



Таблица 1

**Сравнение времен ОД, сгруппированных попарно  
по направленности на них ЭП, в каждой серии**

Сравниваемые пары	Серии	t	df	Sig.(2-tailed)
(-)время Б / (+)время Б	1	5.302	14	.000
	2	3.552	14	.003
	3	4.096	14	.001
	4	1.608	14	.130
(-)время З / (+)время З	1	3.188	14	.007
	2	4.356	14	.001
	3	3.356	14	.007
	4	3.001	14	.010

Таблица 2

**Множественные сравнения л.п. Р300 лобных  
и теменных отведений, связанных с быстрыми  
и задержанными ответами, по Шеффе  
(представлены средние л.п. Р300 выборок)**

Форма ответа	Отведения	Серии	Число измерений	Различающиеся подмножества (альфа=0.05)		
				1	2	3
БОД	Лобные	4	44	305.682		
		3	44	307.296		
		2	44	315.864		
		1	44		345.432	
					p=0.258	p=1.000
ЗОД	Теменные	4	44	307.091		
		3	44	308.296		
		2	44		334.477	
		1	44			354.082
					p=0.996	p=1.000
БОД	Лобные	1	44	347.659		
		2	44		375.341	
		3	44		376.659	
		4	44		376.864	
					p=1.000	p=0.984
ЗОД	Теменные	1	44	350.409		
		2	44	359.773		
		3	44		375.364	
		4	44		377.886	
					p=0.111	p=0.931

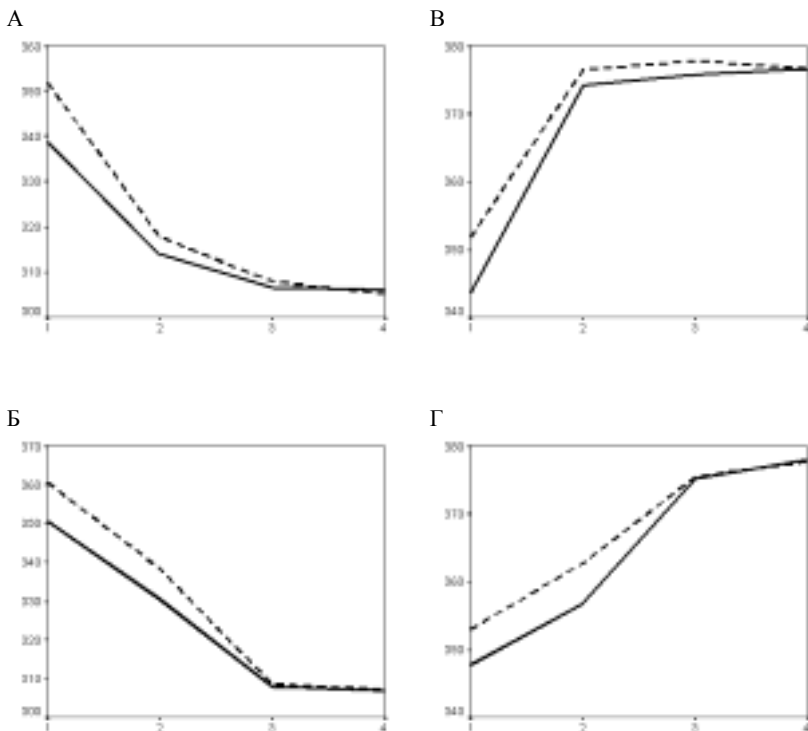


Рис. 1. Динамика латентных периодов Р300 в лобных (А и В) и теменных (Б и Г) областях, связанных с БОД (А и Б) и ЗОД (В и Г), сгруппированных по направленности на них ЭП, при тренировке: сплошной линией обозначены л.п. Р300, которые уменьшаются под действием ЭП; пунктирной линией обозначены л.п. Р300, которые увеличиваются под действием ЭП; по вертикали – л.п. Р300 в мсек, по горизонтали – номера экспериментальных серий

$df=175$ ,  $p=0,000$ , для Р300, связанных с задержанными ответами  $t=3.926$ ,  $df=175$ ,  $p=0,000$ .

Характерная для текущего ОД динамика л.п. и амплитуд Р300 указывают на то, что формирование систем будущего ответа, основанное на субъективной оценке вероятностей предшествующих сигналов, происходит в соответствии с закономерностями развития данного действия. Какие это закономерности? Во-первых, при исследовании быстрых ответов методом аддитивных факторов Стернберга было обнаружено, что эти действия со-

Таблица 3

**Сравнение л.п. Р300, сгруппированных попарно  
по направленности на л.п. эффекта последовательности,  
в каждой серии**

Форма ответа/ Сравниваемые пары	Серии	t	df	Sig (2-tailed)
<b>БОД</b>	<b>1</b>			
(-)л.п. F/ (+)л.п. F		4.296	21	.000
(-)л.п. P/ (+)л.п. P		7.287	21	.000
<b>ЗОД</b>				
(-)л.п. F/ (+)л.п. F		6.685	21	.000
(-)л.п. P/ (+)л.п. P		5.352	21	.000
<b>БОД</b>	<b>2</b>			
(-)л.п. F/ (+)л.п. F		1.772	21	.091
(-)л.п. P/ (+)л.п. P		4.242	21	.000
<b>ЗОД</b>				
(-)л.п. F/ (+)л.п. F		1.741	21	.096
(-)л.п. P/ (+)л.п. P		5.212	21	.000
<b>БОД</b>	<b>3</b>			
(-)л.п. F/ (+)л.п. F		4.436	21	.166
(-)л.п. P/ (+)л.п. P		1.143	21	.266
<b>ЗОД</b>				
(-)л.п. F/ (+)л.п. F		0.190	21	.851
(-)л.п. P/ (+)л.п. P		5.295	21	.000
<b>БОД</b>	<b>4</b>			
(-)л.п. F/ (+)л.п. F		0.167	21	.869
(-)л.п. P/ (+)л.п. P		1.022	21	.319
<b>ЗОД</b>				
(-)л.п. F/ (+)л.п. F		0.062	21	.951
(-)л.п. P/ (+)л.п. P		0.339	21	.738

стоят из двух идентифицируемых перекрывающихся актов — распознавания сигнала и движения, завершающего ОД [19]. При реализации ЗОД активируется несколько дополнительных систем, которые отсутствуют в БОД. Так, например, активность половины исследованных нейронов в лобных областях коры была связана с задержкой движения [12]. Предполагается, что активность этих клеток вовлечена в исполнительные действия, интерпретируемые как «контроль времени задержки» [20], «подготовка к двигательному ответу» [12]. Во-вторых, Р300 развивается в переходный период от актов распознавания к исполнительным [14, 19]. В-третьих, переходный период от когнитивных актов к исполнительным является чувствительным к внешним по отношению к системам акта воздействиям, тогда как в период реализации каждого поведенческого акта эта чувствительность снижена [11]. Эта за-

кономерность подтверждена многочисленными экспериментальными данными. С одной стороны, как было уже отмечено, ни один компонент ССП, кроме Р300, не имеет устойчивой, закономерной чувствительности к предшествующим событиям [17]. С другой стороны, показано, что в периоды реализаций этих актов представляющие их системы становятся доминирующими в активности мозга и, по-видимому, блокируют активность систем, не относящихся к текущему акту. Так, известно, что: а) чувствительность к тактильным раздражителям нейронов теменной области обезьян резко снижается, когда обезьяна смотрит на предмет-мишень, которую нужно достать лапой [10]; амплитуда потенциала, вызванного раздражением срединного нерва предплечья подавлялась, если это раздражение осуществлялось через 180-200 мсек после сигнала, на который испытуемый должен дать соответствующий ответ в задаче быстрый — свернутый ответ [9].

Таким образом, из отмеченных выше закономерностей становится очевидным, что АС и формирование АД могут осуществляться только в период смены систем распознавания сигнала на системы исполнительного акта. В период же реализации эти поведенческие акты, а точнее обеспечивающие их системы, защищены от внешних к этим системам процессов. Исходя из сказанного становится очевидным, что различия в характеристиках Р300, связанных с разными ОД, определяются составами сменяющих друг друга систем. В БОД Р300 развивается при переходе от систем распознавания сигнала к системам, обеспечивающим нажатие клавиши, а в ЗОД Р300 развивается при переходе от систем распознавания сигнала к системам, обеспечивающим ожидание завершения этого сигнала. Неустойчивость отношений между системами когнитивных и исполнительных (двигательных) актов и зависимость этих отношений от факторов формирования систем будущего ответа отражается в ЭП. Стабилизация л.п. пиков Р300 на временном интервале, характерном для определенной формы ОД и исчезновение ЭП являются показателями совершенствования изучаемой деятельности и связана с формированием устойчивых отношений между системами этих двух актов [1].

1. Безденежных Б.Н. Динамика ЭЭГ-потенциалов при выполнении задач на внимание // Психологический журнал. 1993. Т.14. № 1. С.120–130.
2. Безденежных Б.Н., Бодунов М.В. Межсистемные отношения в структуре деятельности: исследование эффекта последовательности в задаче выбора // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 2. С. 36–49.
3. Конопкин О. А. Психологические механизмы регуляции деятельности. М.: Наука, 1980.
4. Aleksandrov I., Maksimova N. P300 and the validity of psychophysiological descriptions of behavior // Behavioral and Brain sciences, 1988. V. 11. № 3. P. 374–375.
5. Bertelson P. Sequential redundancy and speed in a serial two — choice responding task // Quarterly Journal of Experimental Psychology. 1961. V. 13. P. 90–102.
6. Courchesne E. Changes in P3 waves with event repetition: long — term effects on scalp distributions and amplitude // EEG and Clinical Neurophysiology 1978. V. 45. № 6. P. 754–766.
7. Donchin E., Coles M.G.H. Is the P300 component manifestation of context updating? // Behavioral and brain sciences. 1988. V11. № 3. P. 357–374.
8. Duncan — Jonson C.C. and Donchin E. On quantifying surprise: The variation of event — related potentials with subjective probability // Psychophysiology. 1977. V.14. P. 456 – 467.
9. Hoshiyama M., Sheean G. Changes of somatosensory evoked potentials preceding rapid voluntary movement in Go / No-go choice reaction time task // Cognitive Brain Research. 1998. V. 7. № 1. P. 137–142.
10. Hyvarinen J. Function of parietal associative area 7 // Proceeding of XXVII-th international congress in physiological sciences / Paris, 1977.
11. Fentress J.C. The development of coordination // Journal of Motor Behavior. 1984. V.16. № 2. P. 99–134.
12. Fuster J.M. The prefrontal cortex, mediator of cross-temporal contingencies // Human neurobiology. 1985. V. 4. № 3. P.169–179.
13. Johnson R., Jr. A triarchic model of P 300 amplitude // Psychophysiology. 1986. V. 23. №. 4. P. 367–384. 14. Leuthold H., Sommer W. Stimulus presentation rate dissociates sequential effects in event — related potentials and reaction times. // Psychophysiology. 1993. V. 30. № 5. P. 510 –517.
15. Leuthold H., Sommer W. Postperceptual effects and P300 latency // Psychophysiology. 1998. V. 35. № 1. P. 34–46.
16. Mecklinger, A., Ullsperger, P., Molle, M. and Grune, K. Event-related potentials indicate information extraction in a comparative judgement task // Psychophysiology. 1994. V. 31. P. 23–28.
17. Munson R., Ruchkin D. S., Ritter W., Sutton S., Squires N. The relation of P-3b to prior and future behavior // Biological Psychology. 1984. V. 19. № 1. P. 1–29.

18. Polich J, Mclsaac H.K. Comparison of auditory P300 habituation from active and passive conditions // *Int J Psychophysiol.* 1994. V.17. № 1. P. 25–34.
19. Renault B., Fiory N., Giami S. Latencies of event related potentials as a tool for studying motor processing organization // *Biological psychology.* 1988. V. 26. P. 217–230.
20. Requin J. Toward a psychobiology of preparation for action // *Tutorial in motor behavior/* Eds. Stelmach G.E. and Requin J., North-Holland Publishing Co. 1980. P. 373–397.
21. Soetens E., Boer L.C., Hueting J.E. Expectancy or automatic facilitation? Separating sequential effects in two-choice reaction time // *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance.* 1985. V. 11. P. 598–616.
22. Sommer W., Matt J., Leuthold H. Consciousness of attention and expectancy as reflected in event-related potential and reaction times // *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition.* 1990. V. 16. № 5. P. 902–915.
23. Squires K., Petuchowski S., Wickens C., Donchin E. The effect of stimulus sequence on event related potentials: A comparison of visual and auditory sequences // *Perception & Psychophysics.* 1977. V. 22. № 1. P. 31–40.
24. Verleger R. Sequential effects on response times in reading and naming colored color words // *Acta Psychologica.* 1991. V. 77. P. 167–189.

# **АЦЕТИЛХОЛИН И ПСИХИКА: ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ<sup>1</sup>**

***Т.Н. Греченко***

Нейродегенеративные заболевания (болезнь Альцгеймера [9], синдром Дауна [11], травмы мозга [21]) обычно приводят к дефициту когнитивных функций. Важным фактором, приводящим к патологическим состояниям мозга, является дефицит холинергической передачи. Холинергическая система – это одна из наиболее важных модуляторных нейротрансмиссивных систем мозга. Она контролирует активность, зависящую от избирательного внимания, которое является одним из проявлений сознания. Психофармакологические и патофизиологические исследования поддерживают предположение о «холинергическом компоненте» сознания [20]. Яды, антагонизирующие мускариновые рецепторы, вызывают галлюцинации и снижают уровень сознания (никотиновые рецепторы вовлекаются в механизм действия общих негаллюцинаторных анестетиков). При дегенеративных заболеваниях мозга изменения сознания связываются с локальным дефицитом холинергической системы. При заболевании Альцгеймера наблюдается большая потеря эксплицитной по сравнению с имплицитной памяти и снижение активности холинергической системы, проецирующейся на гиппокамп и кору. При некоторых видах заболеваний зрительные галлюцинации, испытываемые субъектами, связаны со снижением неокортикальной АХ-активности.

По причине явного нарушения деятельности холинергической системы в терапии таких заболеваний наряду с веществами, усиливающими эффект ацетилхолина, применяются препараты из группы ноотропов [10]. Основными характеристиками веществ этого класса являются способность избирательно при нарушениях различного генеза, облегчать ассоциативную передачу на кортикальном уровне.

Основным представителем класса ноотропов является пирацетам. Однако он недостаточно активен, и, кроме того, отсутствуют убедительные данные о механизме его действия. В Институте фармакологии был создан новый препарат [23] ГВС-111 (этиловый эфир N-фенил-ацетил-L-пролил-глицина). Исследования показа-

---

<sup>1</sup>Работа поддержана грантами РФФИ №00-06-80060, №00-15-98838  
РГНФ №02-06-00011а.

ли, что он облегчает различные формы ассоциативного и неассоциативного обучения, оказывает четкий антиамнестический эффект в опытах, моделирующих дефицит памяти [2, 13]. Эти эффекты ГВС-111 проявляет в дозах в 500-1000 раз меньших, чем пороговые дозы пирacetama. Учитывая имеющиеся в литературе данные о наличии холинопозитивного действия у пирacetama [19] и ряда его производных, например, нефираcetama [17]), представлялось необходимым исследовать присутствие холинергического компонента в действия ГВС-111. Изучение этого вопроса в данной работе осуществлялось с помощью электрофизиологических методов исследования. Поэтому цель выполненных электрофизиологических экспериментов заключалась в проверке идеи о холинергическом компоненте механизма действия ГВС.

## Метод

---

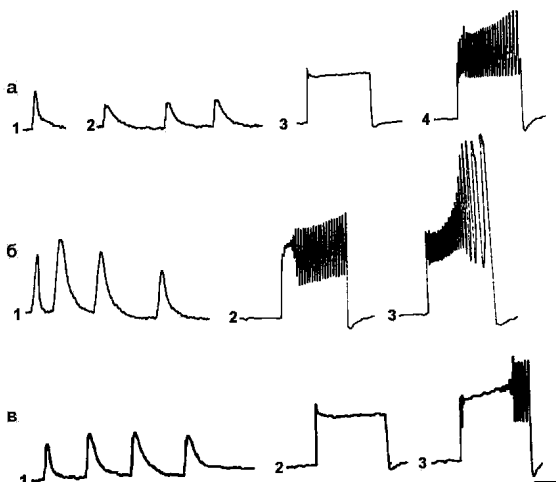
Опыты выполнены на изолированных нейронах наземного моллюска *Helix lucorum*. Для приготовления препарата из тела моллюска иссекали подглоточный комплекс ганглиев и обрабатывали его 0,5% трипсином, приготовленным в нормальном физиологическом растворе следующего состава: NaCl – 80 mM, KCl — 4 mM, CaCl<sub>2</sub> – 7 mM, MgCl<sub>2</sub> – 4 mM, трисHCl – 10 mM, pH = 7,3–7,5. После термостатирования в течение 12–18 мин при температуре 37,5°C нейроны легко извлекались из ганглиев при помощи микрокрючков и микропипеток. Затем их переносили в экспериментальную камеру, где промывали нормальным физиологическим раствором в течение 2–2,5 ч. Для регистрации электрической активности и нанесения внутриклеточной электрической стимуляции использовались микроэлектроды, заполненные 2,5 M KCl. Для нанесения нейромедиатора на хемочувствительные локусы применяли микрофоретические аппликации ацетилхолина (концентрация АХ 10<sup>-4</sup>M, длительность положительного электрического тока для электрофореза от 10 мс до 400 мс). После подбора параметров электрических стимулов и тестирования ответов хемочувствительного локуса в приемный стаканчик экспериментальной камеры вводили физраствор, содержащий ГВС в концентрации 10<sup>-7</sup>– 10<sup>-13</sup>M. Однократная доза ГВС — содержащего физраствора равна 0,35 мл, что соответствует объему экспериментальной камеры, содержащей изолированные клетки. Общее количество физраствора, содержащего ГВС, составляет 1 мл. Для определения типа холинорецепторов использовали скополамин в концентрации 10<sup>-7</sup>M и д-тубокурарин в концентрации 10<sup>-7</sup>M.



В опытах зарегистрирована электрическая активность 43 нейронов. Среди них идентифицированные (ЛПа2, ППа2, В4) и неидентифицированные клетки. Результаты опытов показали, что ГВС в концентрации  $10^{-7}$ -  $10^{-13}$ М вызывает изменение чувствительности к АХ, влияет на электровозбудимую мембрану и состояние пейсмерного механизма. Уровень мембранного потенциала (МП) у зарегистрированных нейронов от -52 до -68 мВ.

Если оценивать действие ГВС по изменению чувствительности постсинаптической мембраны к АХ, то 34 клетки отвечали на добавление вещества увеличением амплитуды ответа, а 9 – ее уменьшением. Можно рассмотреть действие ГВС по влиянию на состояние пейсмерного механизма – из числа всех зарегистрированных клеток 30 демонстрируют фасилитирующее влияние на пейсмерную активность, а 13 — депрессирующее. Все эффекты наблюдались во время пребывания нейрона в ГВС-содержащем растворе и, как правило, при отмывке нормальным раствором в течение 20–60 мин активность нейронов восстанавливалась до первоначального уровня. Влияние на электрическую активность нейрона проявляется через 40–70 с после введения ГВС-содержащего раствора (рис. 1–5). Изменения происходят постепенно и достигают максимума через 5–7 мин. В течение следующих 5–15 мин активность нейронов остается стабильной (в проведенных опытах максимальное время нахождения нейронов в ГВС-содержащем растворе не превышало 12–15 мин, поэтому наблюдения ограничиваются этим периодом времени).

**1. Увеличение чувствительности соматической мембраны к АХ под влиянием ГВС-111.** У 34 нейронов применение ГВС вызвало увеличение чувствительности к АХ. Измерения показывают, что добавление ГВС вызывает увеличение амплитуды ВПСП до порога генерации спайков, а если ВПСП не достигает этого уровня, то его амплитуда может увеличиваться более чем в три раза (рис. 4). В экспериментах мы специально выбирали такие количества апплицируемого медиатора, которые вызывали ответы значительно ниже порога генерации ПД. Это позволяло измерять изменения ответов на медиатор, развившиеся под влиянием ГВС.) Типичный случай увеличения чувствительности к АХ под влиянием ГВС представлен на рис. 1. Показано его влияние на электрическую активность нейрона, уровень мембранного потенциала покоя которого равен -58 мВ. Однократные микроапликации АХ вызывали устойчивые ответы, а действие электрических стимулов



**Рис. 1.** Фасилитирующее влияние ГВС в концентрации  $10^{-7}M$  на чувствительность соматической мембраны изолированного нейрона к микроаппликациям ацетилхолина (АХ) и внутриклеточному электрическому деполяризационному раздражению:

а — ответы на АХ и внутриклеточный электрический стимул в нормальном физрастворе. Обозначения: 1 — ответ нейрона на одиночное применение АХ; 2 — ответы на 3–5 применение АХ; 3 — ответ на деполяризационный внутриклеточный импульс силой 0,9 нА; 4 — ответ на деполяризационный импульс силой 1,5 нА; б — ответы на АХ (1) и на электрические импульсы (2 и 3) через 1 мин инкубации в ГВС; в — через 15 мин отмывки нормальным раствором (обозначения прежние). Калибровка: 10 мВ. 1 с

подобрано так, чтобы можно было контролировать состояние электровозбудимой мембраны и пейсмекерного механизма (рис. 1а). Действие ГВС в концентрации  $10^{-7}M$  через 90 с привело к фасилитации ответа на АХ и повышению возбудимости пейсмекерного механизма (рис. 1б). Измерения уровня мембранного потенциала показали, что за первые 5 мин действия ГВС нейрон деполяризовался на +1 мВ, но в дальнейшем в течение следующих 15 мин уровень МП не изменялся. Отмывание нормальным физраствором в течение 15 мин привело к почти полному восстановлению чувствительности хемовозбудимого локуса к АХ. Чувствительность к электрическому внутриклеточному импульсу тока тоже вернулась к прежнему уровню (рис. 1в).

Изменение уровня поляризации нейрона не является необходимым компонентом ответа нейрона на действие ГВС. Эти смеще-

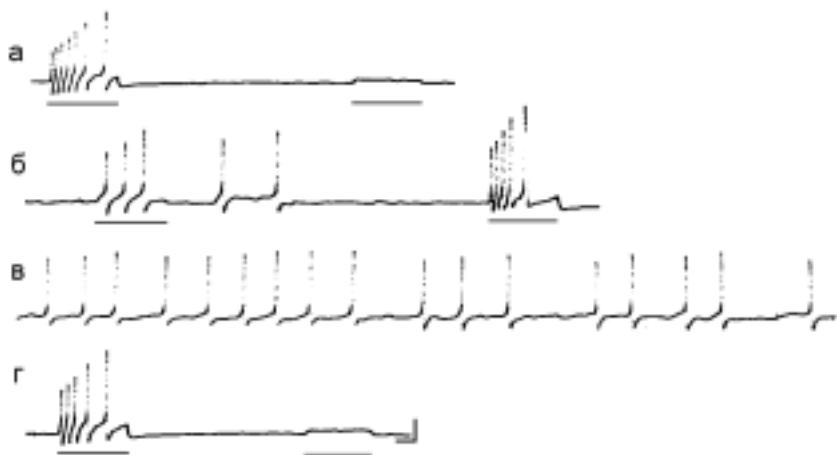
ния МП у 22 нейронов не наблюдались (во всяком случае их изменения не выходили за предел  $\pm 0,3$  мВ, что является пределом точности измерения МП в наших опытах), у 15 нейронов обнаружены деполяризационные смещения, не превышающие 2 мВ в течение 15–20 мин, а у 6 нейронов – гиперполяризационные, максимально достигающие 1,5–2 мВ.

**2. Снижение чувствительности к АХ под влиянием ГВС-111.** Значительно меньшее число нейронов (25%) продемонстрировало уменьшение чувствительности соматической мембраны к АХ под влиянием ГВС (рис. 2). Снижение амплитуды на микроаппликацию АХ развивается через 60–120 с после добавления ГВС. Ответ уменьшается почти на 90%. Ни в одном из зарегистрированных случаев не наблюдали полного исчезновения чувствительности мембраны к АХ. Во время инкубации в ГВС-содержащем растворе у 3 нейронов из 6 развивалась постепенная гиперполяризация нейрона — за 10 мин уровень поляризации нейрона увеличился почти на 2 мВ. На фоне развивающейся гиперполяризации возбудительный ответ на АХ испытал значительное подавление, а пейскекер – фасилитацию (рис. 2б). У двух нейронов депрессия чувствительности к АХ развилась на фоне деполяризационного смещения МП на 1,5–2 мВ, у одного не обнаружено изменения уровня поляризации клетки.

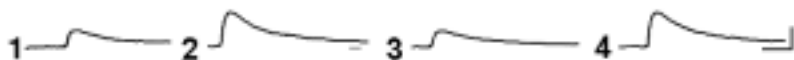


**Рис.2.** Депрессирующее влияние ГВС на активность нейрона:

а — ответ на АХ и внутриклеточный деполяризационный стимул (2 нА, 3 с);  
б — через 2 мин инкубации в ГВС-содержащем растворе (концентрация ГВС  $10^{-9}$ М); в — через 15 мин отмывки нормальным физраствором. Калибровка: 20 мВ, 1 с



**Рис.3.** Влияние ГВС на ответы нейрона, вызванные внутриклеточным раздражением, и включение пеймекера, достигающего порога генерации ПД: а — ответы нейрона на стимулы 0,35 нА и 0,09 нА в нормальном растворе; б — ответы на стимулы прежних параметров через 3 мин после добавления ГВС в концентрации  $10^{-8}M$ ; в — включение эндогенной активности включения спонтанной генерации пейсмекеров, достигающих порога генерации ПД, через 6 мин инкубации в ГВС; г — отмывка нормальным физраствором в течение 35 мин. Предъявление электрических раздражений отмечено прямой линией. Калибровка: 20 мВ, 1 с



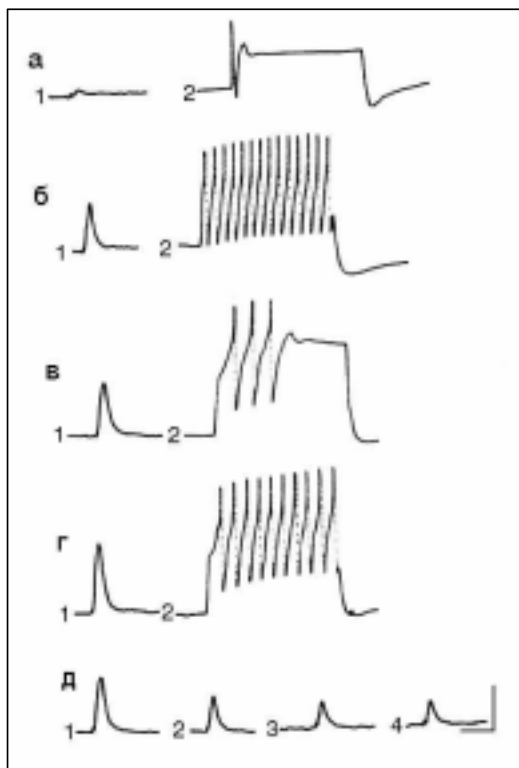
**Рис.4.** Изменение чувствительности мускариновых холинорецепторов нейрона под влиянием ГВС ( $10^{-11}M$ ): 1 — исходный ответ на микроапликацию АХ; 2 — ответ через 5 мин после добавления ГВС  $10^{-8}M$ ; 3 — ответ на АХ через 4 мин после добавления скополамина; 4 — через 5 мин отмывки скополамина ГВС-содержащим раствором. Калибровка: 10 мВ, 1 с

**3. Влияние ГВС на пейсмекерную активность.** ГВС влияет на пейсмекерную активность. Это влияние проявляется в фасилитации или депрессии пейсмекерных потенциалов, возникающих в ответ на применение внутриклеточного деполяризационного импульса тока или же присутствующих в фоновой активности нейрона. В опытах зарегистрировано 6 случаев **включения** фоновой пейсмекерной активности, произошедшего через 30-200 с после добавления ГВС. В одном случае зарегистрировано выключение фонового пейсмекера, достигавшего порога генерации ПД, после введения ГВС-содержащего физраствора. Связано ли такое влияние на эндонейрональную активность со смещением мембранного потенциала нейрона? В двух случаях включение пейсмекерного механизма произошло после гиперполяризационного смещения МП на 1,5 мВ, в двух на деполяризационном фоне около 2,5 мВ. Два других случая включения пейсмекера не были связаны с изменением уровня МП. Например, на рис. 2 показано включение пейсмекерной генерации без изменения уровня МП нейрона.. Интересно, что эффективность сверхпорогового стимула фактически несколько снизилась, о чем можно судить по изменившемуся количеству генерируемых ПД на изначально сверхпороговый стимул (рис. 3б). Эффективность же исходно подпорогового электрического импульса повысилась.

Подавление активности пейсмекерного механизма показано на рис.5. Изначально сверхпороговый электрический импульс теряет свою эффективность и не приводит к активации пейсмекерного механизма. Интересно, что эта депрессия развивается параллельно с фасилитацией ответа на АХ (рис. 5б).

Можно было бы предположить, что ГВС изменяет уровень мембранного потенциала и по этой причине происходит повышение активности пейсмекерного потенциала. Однако опыты показали, что возбудительный эффект является лишь наиболее часто встречающимся, а действие ГВС на пейсмекерную активность может быть и тормозящим, снижающим его активность.

**4. Мускариновые рецепторы и действие ГВС-111.** Результаты поведенческих экспериментов продемонстрировали амнестический эффект, возникавший при многократных инъекциях скополамина. Мишенью для скополамина являются мускариновые холинорецепторы. В наших опытах на изолированных нейронах скополамин в концентрации  $10^{-7}$  –  $10^{-8}$  М ослаблял или полностью блокировал действие ГВС на ответы клеток, вызванные АХ. Отмывка ГВС-содержащим раствором приводила к восстановлению влияния ГВС на ацетилхолиновый ответ (рис. 4 г). Результаты опытов



**Рис.5.** Влияние ГВС на чувствительность соматической мембраны к АХ и определение вида холинорецепторов: а-исходный ответ на АХ и электрическое внутриклеточное раздражение силой 1,75 нА; б — действие ГВС через 2 мин после введения на хемочувствительность мембраны и электрическую возбудимость нейрона; в — через 3 мин после добавления скополамина в концентрации  $10^{-7}$ М; г — отмывка ГВС-содержащим физраствором от скополамина в течение 10 мин; д — изменение ответа на АХ при добавлении Д-ТК в концентрации  $10^{-6}$  М через 1 мин (1), 3 мин (2), 5 мин (3) и 7 мин (4). Калибровка: 10 мВ, 1с

показали, что ГВС эффективно влияет на ответы нейронов, опосредованные действием АХ на мускариновые холинорецепторы. Однако это не означает, что он не действует на эффективность синаптической передачи, обеспеченной никотиновыми рецепторами: в проведенных опытах в 6 случаях из 13 скополамин не изменял амплитуды ответа на АХ (рис. 5). Предварительные результаты показали, что в таких случаях ответ связан с действием АХ на никотиновые холино-

рецепторы – применение Д-ТК вызывало снижение амплитуды ответа на АХ или приводило к его полному исчезновению.

Высокая эффективность действия препарата привела к необходимости выполнения особого контроля, чтобы исключить возможность влияния артефакта, связанного со способом введения вещества. Был выполнен опыт, в котором вместо ГВС в приемный стаканчик камеры подавался физраствор. Оказалось, что способ введения вещества не вызывает артефактов, провоцирующих наблюдаемые изменения электрической активности нейронов, а связан с действием ноотропа — ГВС.

## **Обсуждение**

---

В настоящее время становится очевидным, что механизм действия ноотропов связан с комплексом медиаторных и гормональных воздействий и влияние на одну нейротрансмиттерную систему может вычлняться только на этапе анализа. Специальное внимание, которое в этом отношении привлекает холинергическая система, обусловлена не только представлениями о ее ключевой роли в механизмах памяти, но и данными о дефиците холинергической передачи в кортикальных и гиппокампальных структурах пациентов с нейродегенеративными заболеваниями (болезнь Альцгеймера, синдром Дауна и др.) [21, 22]. Моделирование острого холинергического дефицита однократным введением блокаторов холинергических рецепторов широко используется в физиологических и фармакологических исследованиях. Развитие амнезии через несколько дней после отмены скополамина рассматривается как следствие холинергического дефицита в результате ускоренного связывания наличного ацетилхолина [1, 5]. Показано, что амнезию, вызванную длительным введением скополамина, устраняют холинопозитивные вещества, амиридин и такрин [1]. Полученные нами в настоящей работы факты позволяет предполагать наличие у нового препарата ГВС-111 холино-позитивного эффекта. В пользу правильности этого предположения свидетельствуют данные, полученные в поведенческих экспериментах на модели угашения ориентировочной реакции [8]. Известно, что в развитии угашения ведущую роль играют холинергические системы [6, 27]. Кроме того, на поведенческом уровне было показано, что скополамин ослабляет угашение ориентировочно-исследовательской реакции, а ГВС-111, как и другие ноотропы, устраняют растормаживающий эффект скополамина на угашение [3, 16, 25].

Убедительные доказательства холинопозитивного действия ГВС-111 получены в электрофизиологических экспериментах. Результаты опытов показали, что все нейроны, отвечавшие на микроаппликации АХ, чувствительны и к действию ГВС. ГВС изменяет работу холинорецепторов и этим он отличается от другого, широко применяемого вещества из класса ноотропов — пирацетама, у которого прямое влияние на их чувствительность отсутствует [6] (рис. 1, 2, 4, 5). Однако ГВС действует не только на клетки, имеющие холинорецепторы: нейроны, не отвечавшие на микроаппликации АХ, после добавления в физраствор ГВС изменяли ответы на внутриклеточное электрическое раздражение (рис. 3). Это говорит о наличии некоего общего звена, чувствительного к ГВС в развитии ответов на нейромедиатор и электрические стимулы.

Результаты биофизических экспериментов показывают, что механизм действия ноотропов на активность нервных клеток связан с избирательной блокадой калиевого и кальциевого тока: показано влияние пирацетама и ГВС-111 на  $K^+$  и  $Ca^{++}$ -каналы, но  $K^+$ -каналы блокируются ноотропами более эффективно, чем  $Ca^{++}$ -каналы [13, 15, 23, 24]. Отличительной особенностью ГВС-111 является то, что он блокирует  $Ca^{++}$ -каналы с эффективностью, на несколько порядков превосходящей эффективность других известных ноотропов [9, 26]. Авторы указанных работ предполагают, что блокада  $Ca^{++}$ тока может быть вовлечена в механизмы антиамнестического действия ноотропов. Возможно, что именно стимулирующий эффект ноотропов на вход  $Ca^{++}$  в клетку лежит в основе обсуждаемого в литературе длительного увеличения эффективности синаптической передачи, вызываемого ноотропами.

## **Литература**

---

1. Буров Ю.В., Робакидзе Т.Н., Кадышева Л.В., Воронин А.Е., Шапошникова Г.И. Изучение антиамнестической активности амиридина на модели амнестического синдрома // Бюлл. Экспер. Биол. Мед. 1991. Т.111. С.614.
2. Гудашева Т.А., Островская Р.У., Трофимов С.С. и др. // Химико-фармацевтический журнал. 1985. Т.19. С. 1322.
3. Островская Р.У., Гудашева Т.А. Выявление активности ноотропов по показателю острого угашения ориентировочной реакции // Бюлл. Экспер. Биол. Мед, 1991. Т.111. С.498.
4. Островская Р.У., Фирова Ф.А., Трофимов С.С. Стойкое последствие амнестического эффекта скополамина у крыс и его коррекция пирацетамом // Бюлл. Экспер. Биол. Мед. 1995. Т.115. С. 372.



5. Островская Р.У., Мирзоев Т.Х., Фирова Ф.А., Трофимов С.С., Гудашева Т.А., Греченко Т.Н. и др. Поведенческий и электрофизиологический анализ холино-позитивного действия ноотропного ацил-пролин-содержащего дипептида, ГВС-111 // Экспериментальная и клиническая фармакология. 2001. Т. 64. № 2. С. 11–14.
6. Пивоваров А.С., Сагаланидзе Г.Н. Различие в привыкании никотиновых и мускариновых холинорецепторов нейрона ППа4 виноградной улитки // Журн. высш. нервн. деят. 1987. Т. 37. С. 528.
7. Пивоваров А.С., Островская Р.У., Дроздова Е.И., Саакян С.А. Влияние пираретама на привыкание холинорецептивной мембраны нейронов виноградной улитки // Бюлл. Эксп. Биол. Мед. 1987. Т. 104. С. 51.
8. Соколов Е.Н. Механизмы памяти. М.: Изд. МГУ, 1969.
9. Солнцева Е.И., Буканова Ю.В., Островская Р.У., Гудашева Т.А., Воронина Т.А., Скребицкий В.Г. Эффекты ноотропов пираретама и ГВС-111 на потенциалозависимые ионные каналы нейрональной мембраны // Бюлл. Экспер. Биол. Мед. 1996. Т. 121. С. 151.
10. Doddy R.S. Clinical benefits of a new piperidine-class AChE inhibitor // Eur. Neuropsychopharmacol, 1999. Suppl. I2. P. 69.
11. Giurgea C. The nootropic concept and its prospective implications // Drugs Dev. Res. 1982. V. 2. P. 441.
12. Godridge H., Reynolds G.A., Czudek C., Calcutt N.A., Benton M. Alzheimer-like neurotransmitters deficits in adult Down's syndrome brain tissue // J.Neurol. Neurosurg. Psychiatry, 1987. V.50. P. 775.
13. Gola M., Delmas P., Chagneux H. Encoding properties induced by a persistent voltage-gated muscarinic sodium current in rabbit sympathetic neurones // J. Physiol. (Lond.). 1998. V. 510 (Pt 2). P.387.
14. Gudasheva T.A., Voronina T.A., Ostrovskaya R.U. et al. Synthesis and antiamnestic activity of a series of N-acylprolyl-containing dipeptides // Eur.J.Med. Chem. 1996. V. 31. P. 151.
15. Kaneko S., Takahashi H., Satoh M. The use of *Xenopus* oocytes to evaluate drugs affecting brain Ca<sup>2+</sup> channels: effects of bifemelane and several nootropic agents // Eur. J. Pharmacol. 1990. V. 189(1). P. 51.
16. Kravchenko E., Trofimov S., Ostrovskaya R. and Voronina T. One — trial habituation of exploratory activity in grouped, but not single mice as a screening test for evaluation of cognitive enhancers // The 15<sup>th</sup> Biennial Meeting of the International Society for Neurochemistry, Satellite Symposium Neurochemical and Psychopharmacological Approaches to Cognitive Enhancers. Kyoto, Japan, 1995. P.24.
17. Loullis C.C. Chronic administration of cholinolytic agents: effects on behavior and calmoduline // Pharm. Biochem. Behav, 1983. V. 18. P. 601.
18. Nishizaki T., Matsuoki T., Nomura T. A long-term potentiation-like facilitation of hippocampal synaptic transmission induced by the nootropic nefiracetam // Brain Res, 1999. V.826. P. 281.
19. Oka Y. Tetrodotoxin-resistant persistent Na<sup>+</sup> current underlying pacemaker potentials of fish gonadotrophin-releasing hormone neurones // J Physiol. (Lond.). 1995. V. 482 (Pt 1). P.1.

20. Pepeu G. and Spignoli G. Nootropic drugs and brain cholinergic mechanisms // *Prog. Neuropsychopharmacol. Biol. Psychiatry*. 1989. Suppl. 13. P. 77.
21. Perry E., Walker M., Grace J., Perry R. Acetylcholine in mind: a neurotransmitter correlate of consciousness? *Trends Neurosci*. 1999, Jun;22(6): P.273–80.
22. Pike B.R. and Hanin R.J. Activating of posttraumatic cholinergic system for the treatment of cognitive impairment following traumatic brain injury // *Pharm. Biochem. Behav*. 1997. V. 57. P. 785.
23. Rogawski M.A., Donevan S.D. AMPA receptors in epilepsy and as targets for antiepileptic drugs // *Adv. Neurol*. 1999. P.79.
24. Rogawski M.A. Tetrahydroaminoacridine blocks voltage-dependent ion channels in hippocampal neurons // *Eur. J. Pharmacol*. 1987. V.142. P.169.
25. Seredenin S.B., Voronina T., Gudacheva T., Ostrovskaya R., Rozantsev G., Skoldinov A., Trofimov S., Halikas J. A., Garibova T. Biologically active N-acylprolyldipeptides having anti-amnesic, anti-hypoxic and anorexigenic effects // *Patent US*. 5. 439. 930. Aug. 1995.
26. Solntseva E.I., Bukanova J.V., Ostrovskaya R.U., Gudasheva T.A., Voronina T.A., Skrebitsky V.G. The effects of piracetam and its novel peptide analogue GVS-111 on neuronal voltage-gated calcium and potassium channels // *Gen.Pharmac*. 1997. V. 29. P. 85.
27. Thiel C.M., Huston J.P., Schwarting R.K. Hippocampal acetylcholine and habituation learning // *Neuroscience*. 1998. V. 85. P. 1253.

# СПЕЦИФИКА УЧАСТИЯ НЕЙРОНОВ МОТОРНОЙ КОРЫ В МЕХАНИЗМАХ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ОПЫТА<sup>1</sup>

*Р.Г. Аверкин, Ю.В. Гринченко, А.А. Созинов,  
Ю.И. Александров*

## **Введение**

---

В исследованиях нашей лаборатории были выявлены различные типы поведенческой специализации нейронов в разных областях коры головного мозга кроликов. У животных, реализующих инструментальное пищедобывательное поведение в экспериментальной камере с двумя педалями и двумя кормушками по углам, были обнаружены две большие группы специализаций: «старые» (С) и «новые» (Н) нейроны [3]. Активации «С-нейронов» обеспечивают реализацию систем, сформированных на ранних этапах индивидуального развития. Активации «Н-нейронов» обеспечивают реализацию систем относительно новых поведенческих актов, сформированных при обучении животного инструментальному поведению в экспериментальной клетке.

Было установлено, что в антеролатеральной моторной коре (АК) доля нейронов, вовлекающихся в обеспечение инструментального пищедобывательного поведения, составляет от 39% до 46% всех зарегистрированных клеток. Из них 42% — С-нейроны и только 2–4% — Н-нейроны. Большую часть С-нейронов составляют нейроны «захвата» — 28%. Особенностью этих нейронов является возникновение у них активации во время захвата пищи животным независимо от характера поведенческой ситуации, в которой захват происходит, и от вида захватываемого пищевого объекта [6]. Более того, большая часть нейронов «захвата» пищи активируются не только в пищедобывательном, но и в алкогольдобывательном поведении при захвате желатиновых капсул, заполненных 15% раствором этанола, животными, подвергшимися 9-месячной алкоголизации [4]. Показано также, что С-нейроны «захвата» могут активироваться и при захвате непищевых объектов [1].

---

<sup>1</sup>Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проекты № 00-15-98838 и 02-06-80466).

Как уже было отмечено, доля нейронов, специализированных относительно систем новых поведенческих актов (Н-нейроны), сформированных при обучении животного инструментальному поведению в экспериментальной камере, в АК минимальна (2–4%). Учитывая, что на основании морфологических и физиологических данных АК рассматривается как область мозга, тесно связанная с функционированием челюстного аппарата (см. в [1, 10, 11, 14]), незначительность числа Н-нейронов в упомянутом выше типе инструментального пищедобывательного поведения можно было бы связать с «неспецифичностью» акта нажатия лапой на педаль по отношению к АК. Тогда кажется логичным следующее предположение: число Н-нейронов в АК может радикально увеличиться, если в качестве инструментального акта животное будет обучаться не нажатию на педаль, а акту, включающему использование челюстного аппарата, — захвату и потягиванию кольца. Проверка этого предположения осуществлена нами при исследовании активности нейронов АК в инструментальном поведении, включающем акт захвата и потягивания кольца.

## Методика

---

Эксперименты проведены на 4 взрослых кроликах (*Oryctolagus cuniculatus* весом 3–3,5 кг). Животных обучали пищедобывательному поведению в экспериментальной клетке, оснащенной по углам двумя кормушками и двумя стойками с кольцами. Для получения пищи животное тянуло за кольцо, после чего автоматически подавалась расположенная в противоположном углу на той же стороне, что и соответствующее кольцо, кормушка с порцией пищи (1 г капусты или гранулы комбикорма).

Активность отдельных нейронов регистрировали в АК (А 3,5–4.5, L 3,5–4,5). По ходу регистрации активности нейрона животное выполняло 5–15 циклов пищедобывательного поведения на каждой из сторон экспериментальной клетки. Для регистрации импульсной активности нейронов использовали стеклянные микроэлектроды, заполненные 2,5 М раствором KCl с диаметром кончика 1–3 мкм и сопротивлением 3–6,5 Мом на частоте 1000 Гц. Импульсную активность записывали на магнитную пленку магнитографа вместе с актограммами и электромиограммой. Данные затем вводили через аналогово-цифровой преобразователь (DL-120. L-Card, Россия) в ЭВМ для обработки с помощью пакета программ. В обработке импульсной активности нейрона использовали следующие показатели: ЭМГ-активации *m. masseter*, возникающие

при захвате пищи или кольца зубами, отметки наклона головы к кормушкам и потягивания за кольца, отметку пересечения животным середины боковой стенки. Поведение у каждой из сторон клетки было циклическим. Цикл включал следующие акты: жевание возле кормушки после захвата пищи и начало разворота к кольцу (акт 1), подход к стойке с кольцом (акт 2), захват и потягивание кольца (акт 3), отпускание кольца, разворот и подход к кормушке (акт 4), опускание морды в кормушку и захват пищи (акт 5) для поведения на левой по отношению к экспериментатору стороне клетки; акты 6, 7, 8, 9 и 10 соответственно для циклического инструментального пищедобывательного поведения на правой стороне экспериментальной клетки.

Для установления специализации нейронов строили растры импульсной активности (рис. 1 А), усредненные относительно начала каждого акта, и графики (рис. 1 Б), представляющие паттерны активности нейронов в поведенческих циклах. В качестве основных характеристик, используемых для отнесения нейронов к той или иной специализации, учитывали среднюю частоту импульсной активности нейрона в конкретном поведенческом акте и вероятность наличия активации в этом акте. Критерием активации служило повышение частоты импульсной активности нейрона не менее чем в 1,5 раза по сравнению с «фоном»: средняя частота активности нейрона за весь период ее регистрации. Нейрон считался специализированным относительно поведенческого акта только в том случае, если в каждой реализации данного акта наблюдалась активация этого нейрона, т.е. вероятность ее появления составляла единицу (рис. 1 Б). Достоверность различий частоты активности нейрона в актах определяли по *t*-критерию Стьюдента при сравнении средних частот активности для каждой пары актов.

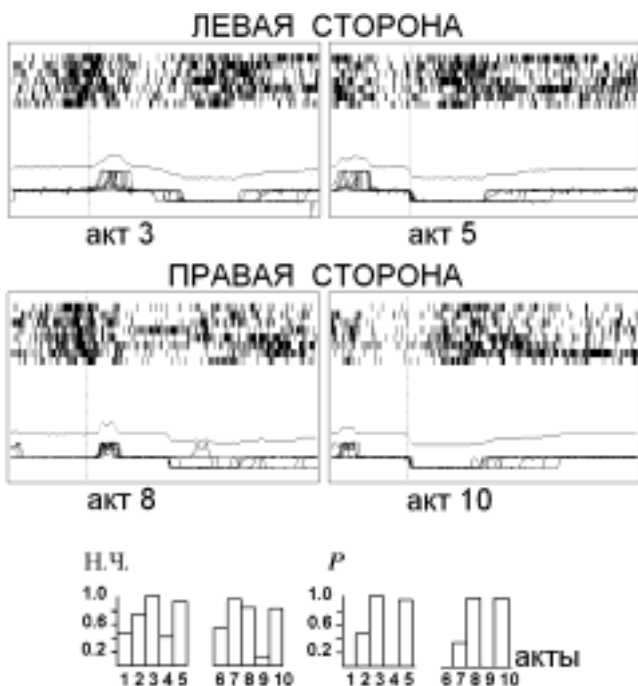
## **Результаты**

---

В ходе экспериментов была зарегистрирована активность 114 нейронов. Из них у 49 (43%) клеток была обнаружена постоянная связь активаций с изучаемым поведением.

Первую (I) группу «захватных» С-нейронов составили 24 клетки, активировавшихся как при захвате и потягивании обоих колец, так и при захвате пищи из обеих кормушек (рис. 1, 2).

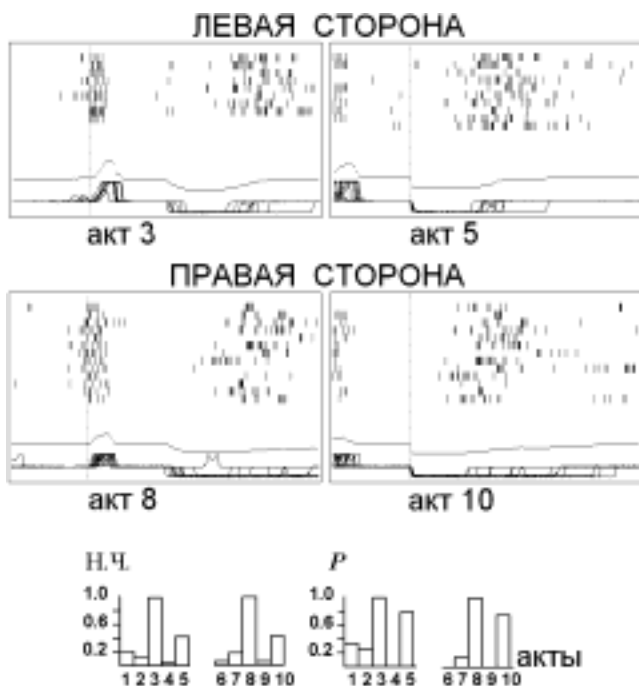
Вторую (II) группу составили 10 нейронов, неизменно активировавшихся в акте захвата пищи, но не при захвате колец (рис. 3, 4). В обеих группах имелись как высокочастотные, так и низкочастот-



**Рис. 1.** Растры импульсной активности высокочастотного С-нейрона I группы:

на растрах каждая линия обозначает отдельный импульс нейрона, а каждый ряд — отдельный цикл пищедобывательного поведения. Под растрами — суммарная поведенческая актограмма, под ней — отдельные актограммы для всех циклов пищедобывательного поведения. Показатели поведенческой и импульсной активности нейрона совмещены по моменту захвата (акты 3 и 8) и моменту пересечения мордой животного верхней плоскости кормушки. На актограмме смещение линии вверх соответствует захвату и потягиванию кольца, вниз — опусканию морды животного в кормушку. Внизу графики нормализованной частоты активности (НЧ) и вероятности появления активаций ( $P$ ) в каждом акте при реализации пищедобывательного поведения на левой (акты 1–5) и правой (акты 6–10) сторонах клетки. При построении графика НЧ за единицу принимался тот акт циклического пищедобывательного поведения, в котором наблюдалась наибольшая частота импульсной активности нейрона

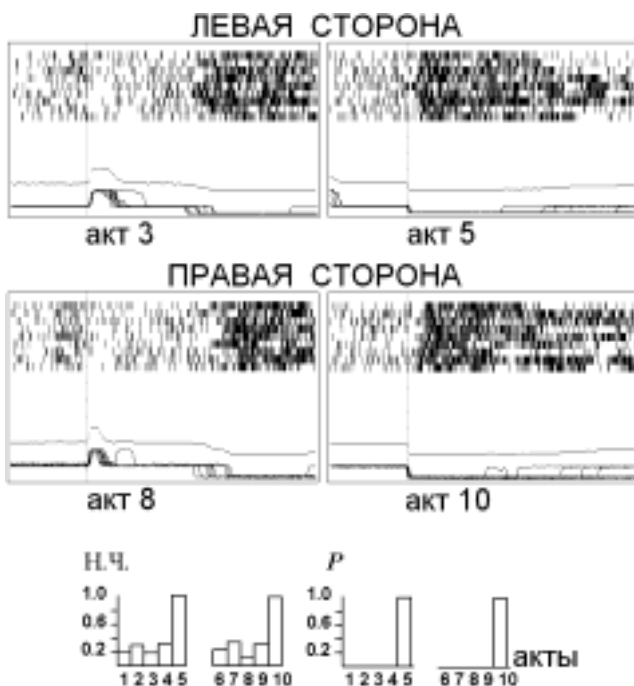
ные клетки. Для высокочастотных нейронов (11 и 4 нейрона соответственно для групп I и II) фоновая активность в поведении в среднем составила 34 имп/с для группы I (рис. 1) и 21 имп/с для группы II



**Рис. 2.** Растры импульсной активности и графики нормализованной частоты активности и вероятности появления активаций низкочастотного С-нейрона I группы. Используемый нами показатель вероятности активаций не достигает 1,0 в актах 5 и 10, так как длительность этих актов, варьируя, превышает длительность активаций, которые часто состоят лишь из нескольких спайков и приурочены к захвату пищи. Обозначения как на рис. 1

(рис. 3). Высокочастотные С-нейроны группы I активировались при контакте морды животного с кольцом, захвате и потягивании кольца. Нейроны групп I и II также активировались при опускании головы животного в кормушку и захвате пищи. Активация не прекращалась до начала поднятия головы из кормушки.

Низкочастотные С-нейроны (13 и 6 клетки в группах I и II соответственно) имели фоновую активность в поведении в среднем 5,7 и 5 имп/с для групп I (рис. 2) и II (рис. 4) соответственно. Активация низкочастотных С-нейронов имела меньшую длительность, и у нейронов группы I возникала непосредственно перед или при захвате и не всегда при потягивании обоих колец. Низкочастотные С-нейроны групп I и II активировались непосредственно перед или в момент захвата пищи.



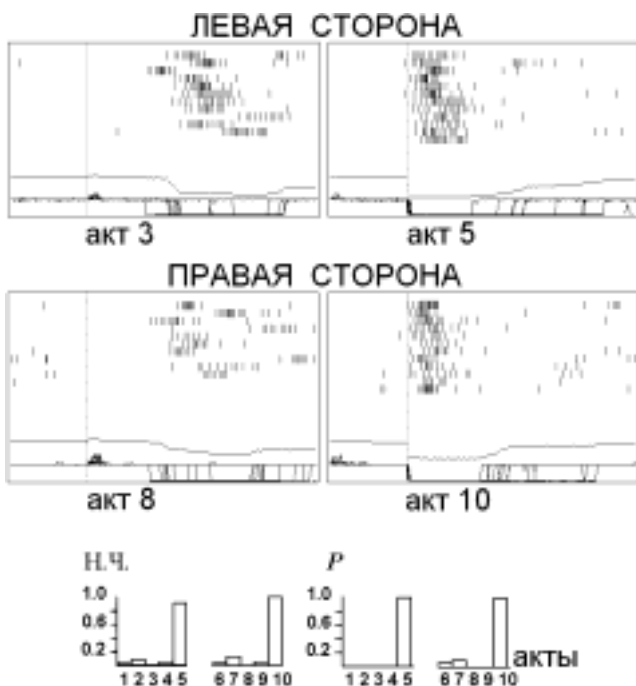
**Рис. 3.** Растры импульсной активности и графики нормализованной частоты активности и вероятности появления активаций высокочастотного С-нейрона II группы. Обозначения как на рис. 1

Все С-нейроны групп I и II активировались не только в стандартном, сформированном при обучении инструментальном пищедобывательном поведении, но и в других поведенческих ситуациях: при захвате животным порции пищи, поданной экспериментатором с руки или положенной на пол экспериментальной клетки.

10 С-нейронов активировались при реализации отдельных движений вне зависимости от того, какой поведенческий акт данным движением характеризовался. Из них 2 нейрона активировались в связи с каждым движением нижней челюсти: не только при захвате обоих колец и пищи из обеих кормушек, но и ритмически при жевании.

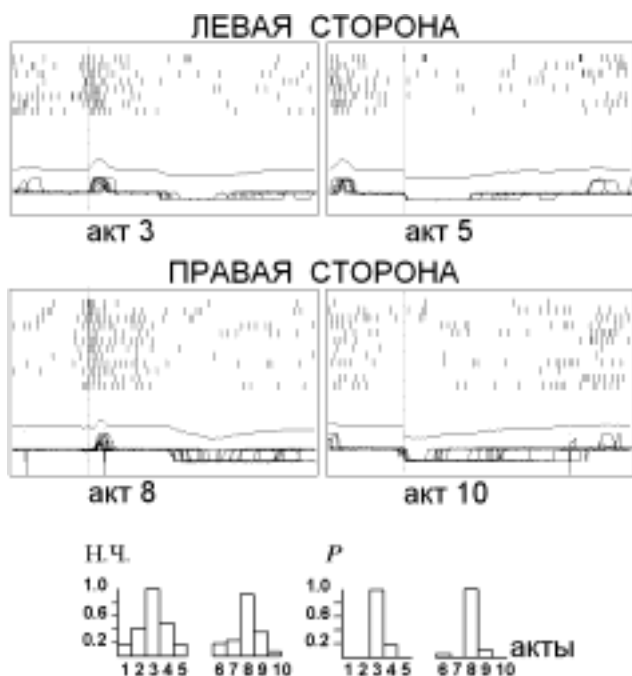
Активации Н-нейронов возникают в актах пищедобывательного поведения, которые были сформированы в экспериментальной клетке. К ним относятся акты подхода к кольцу или к кормушке, акт захвата пищи из одной кормушки, акт захвата или/и потягивания кольца.





**Рис. 4.** Растры импульсной активности и графики нормализованной частоты активности и вероятности появления активаций низкочастотного С-нейрона II группы. Обозначения как на рис. 1

Активация одних Н-нейронов неизменно появляется в специфическом для данного нейрона акте, несмотря на то, что этот акт, например подхода к кольцам, характеризуется оппонентными движениями у противоположных стенок камеры. Другие Н-нейроны дают активацию лишь в одном поведенческом цикле, например, при повороте налево и подходе к правому кольцу, но не в акте подхода к кормушке у противоположной стенки, хотя этот акт также характеризуется поворотом и движением налево. Из 5 Н-нейронов, обнаруженных в этих экспериментах (4% из 114 клеток), одна клетка активировалась при подходе к правому кольцу. Активация прекращалась при контакте морды животного с кольцом. Две клетки активировались при потягивании обоих колец (см. рис. 5) из оставшихся двух клеток первая активировалась при подходе к стойке с кольцами, причем максимально — при захвате и потягивании обоих колец. Вторая — при опускании морды животного в правую кормушку.



**Рис. 5.** Растры импульсной активности, графики нормализованной частоты активности и вероятности появления активаций Н-нейрона, специализированного относительно акта потягивания обоих колец. Обозначения как на рис. 1

## Обсуждение результатов

Приведенные результаты исследования не подтверждают сформулированное выше предположение. Они демонстрируют, что число Н-нейронов, специализированных относительно вновь сформированного акта захвата и потягивания кольца и вовлекающихся в обеспечение инструментального пищедобывательного поведения, не отличается от полученного ранее при использовании в качестве инструментального акта нажатия на педаль и составляет 4%. Несмотря на то, что большинство С-нейронов специализированы в АК относительно акта захвата пищи и стимуляция данной области вызывает движение нижней челюсти (см. в [1, 10, 11, 13]), «проекционность» вновь формируемого инструментального акта, состоящая в использовании для его осуществления челюстного аппарата, не сказывается на числе Н-нейронов в исследованной нами области коры. Следо-

вательно, можно полагать, что низкий процент Н-нейронов, является устойчивым свойством анализируемой области. Наши данные согласуются с результатами исследований Л. Жермена и И. Ламарра [9], которые показали, что у обезьяны (*Macaca mulatta*) в процессе научения задаче на разгибание и сгибание запястья в ответ на звуковые сигналы, в первичной моторной коре не происходило увеличения относительного числа нейронов, активировавшихся на разных этапах выполнения задачи.

В то же время наши результаты убедительно демонстрируют отличие участия АК в нейронном обеспечении инструментального акта захвата и потягивания кольца по сравнению с инструментальным актом нажатия на педаль: многие С-нейроны, активирующиеся при захвате пищи, вовлекаются и в реализацию акта захвата непищевого объекта — кольца.

Число нейронов, активирующихся в инструментальном акте захвата и потягивания кольца (акты 3 и 8), достоверно выше ( $p < 0.000$ ;  $df=1$ ,  $c^2=62.6$ ) числа нейронов, активирующихся в акте нажатия на педаль. В то же время различий числа нейронов, активирующихся в актах захвата пищи из кормушки (акты 5 и 10), в сравниваемых двух типах пищедобывательного поведения не выявлено ( $p=0.71$ ,  $df=1$ ,  $c^2=0.14$ ).

В настоящее время обнаружены молекулярно-биологические закономерности реконсолидации памяти, лежащие в основе ее модификации после повторной актуализации. При формировании нового материала памяти необходим процесс синтеза белков, лежащий в основе процессов ее консолидации. Активация памяти, как и ее формирование, требует синтеза белка для реконсолидационных процессов. В связи с этим в последнее время предлагается связывать протеинзависимые консолидационные процессы не с «**новой**», а шире — с «**активной**» памятью [12].

Мы рассматриваем формирование нового опыта как специализацию новой группы нейронов относительно вновь формируемой системы и «добавление» последней к предсуществующему содержанию индивидуального опыта. Это добавление, требующее согласования нового элемента опыта с ранее сформированными, приводит к модификации последних. Уже поведенческие данные, полученные в лаборатории И.П.Павлова, позволили ему придти к выводу о том, что выработка новых рефлексов сказывается на состоянии ранее выработанных [2]. В последнее время на основании данных, полученных в экспериментах с регистрацией нейронной активности у животных, первоначально обученных одному, а затем другому инструментальному поведению в одной и той же

экспериментальной клетке, нами был сделан следующий вывод. Нейроны, специализированные относительно систем первого поведения, претерпевают при формировании второго модификацию и при реализации «общих» инструментальных актов начинают вовлекаться также в обеспечение позднее сформированного поведения вместе с нейронами, вновь специализировавшимися относительно последнего поведения. Эта реконсолидационная модификация, претерпеваемая предсуществующей, «старой» системой при появлении связанной с ней новой системы, была названа «аккомодационной» [2, 8]. По-видимому, значительная часть феноменов, полученных при регистрации нейронной активности в процессе выработки условных рефлексов и состоящих в появлении у нейронов, ранее активных в «безусловнорефлекторном» поведении, активаций при предъявлении условного сигнала, манифестирует именно «аккомодационную» реконсолидацию.

Таким образом, мы считаем, что механизмы научения включают две группы неразрывно связанных процессов: 1) **системную специализацию** — морфологическую и функциональную модификацию нейронов, связанную с их вовлечением в обеспечение **вновь формируемой** системы, и 2) **«аккомодационную» реконсолидацию**, обусловленную включением этой системы в структуру индивидуального опыта, — морфологическую и функциональную модификацию нейронов, принадлежащих к **ранее сформированным** системам [8]. Предыдущие и настоящие результаты наших исследований [5, 7] демонстрируют, что в АК относительно вновь сформированного инструментального поведения специализируется лишь 2–4% нейронов. Эти результаты позволяют предположить, что роль АК в процессах системной специализации минимальна. В то же время приведенные выше данные о том, что большая часть С-нейронов, активировавшихся при захвате пищи, активируется и при осуществлении вновь сформированного акта захвата кольца, позволяют предполагать, что участие АК в научении новому инструментальному акту в большей мере представлено процессами «аккомодационной» реконсолидации.

## Литература

---

1. Александров Ю.И. Психофизиологическое значение активности центральных и периферических нейронов в поведении. М.: Наука, 1989.
2. Александров Ю.И. Системная психофизиология // Психофизиология / Под ред. Александрова Ю.И. СПб.: Питер, 2001. С. 263–324.

3. Александров Ю.И., Греченко Т.Н., Гаврилов В.В., Горкин А.Г., Шевченко Д.Г., Гринченко Ю.В., Александров И.О., Максимова Н.Е., Безденежных Б.Н., Бодунов М.В. Закономерности формирования и реализации индивидуального опыта // Журн. высш. нервн. деят. 1997. Т.47. Вып. 2. С. 243–260.
4. Александров Ю.И., Гринченко Ю.В., Шевченко Д.Г., Мац В.Н., Лаукка С., Аверкин Р.Г. Нейронное обеспечение преморбидного и алкогольдобывательного поведения у кроликов после хронической алкоголизации. Труды Межведомственного научного совета по экспериментальной и прикладной физиологии. Т.11. Системные аспекты физиологических функций (В печати).
5. Горкин А.Г. Специализация нейронов в обучении. Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 1988. С. 24.
6. Гринченко Ю.В. Активность корковых нейронов кролика в пищедобывательном акте при изменении вида пищи // Журнал высшей нервной деятельности. 1982. Т. 32. № 6. С. 1167–1169.
7. Alexandrov Y.I., Grinchenko Y.V., Laukka S., Jarvilehto T., Maz V.N., and Svetlajev I.A. Acute effects of alcohol on unit activity in the motor cortex of freely moving rabbits: comparison with the limbic cortex // Acta Physiol. Scand. 1991. V. 142. P. 429–435.
8. Alexandrov Y. I., Grinchenko Yu. V., Shevchenko D. G., Averskin R. G., Maz V. N., Laukka S. and Korpusova A. V. A subset of cingulate cortical neurons is specifically activated during alcohol-acquisition behaviour // Acta Physiol. Scand. 2001. V. 171. P.87–97.
9. Germain L., Lamarre Y. Neuronal activity in the motor and premotor cortices before and after the associations between auditory stimuli and motor response // Brain Res., 1993. V. 611. P.175–179.
10. Liu Z. J., Masuda Y., Inoue T., Fuchihata H., Sumida A. Takada K., and Morimoto T. Coordination of cortically induced rhythmic jaw and tongue movements in the rabbit // J. of Neurophysiol. 1993. V.69. № 2. P. 569–584.
11. Lund J. P., Sasamoto K., Murakami T., and Olsson K. A. Analysis of rhythmical jaw movements produced by electrical stimulation of motor-sensory cortex of rabbits // J. of Neurophysiol. 1984. V. 52. № 6. P.1014–1029.
12. Nader K., Schafe G. E., Le Doux J. E. Fear memories require protein synthesis in the amygdala for reconsolidation after retrieval // Nature. 2000. V. 406. P.722–726.
13. Sumi T. Some properties of cortically-evoked swallowing and chewing in rabbits // Brain Res. 1969. V. 15. P.107–120.
14. Swadlow H. A. Efferent neurons and suspected interneurons in motor cortex of the awake rabbit: axonal properties, sensory receptive fields, and subthreshold synaptic inputs // J. of Neurophysiol. 1994. V. 71. № 2. P. 437–453.

**РАЗДЕЛ 4**  
**СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**  
**В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

---

**ПЕРЦЕПТИВНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ НЕВЕРБАЛЬНЫХ**  
**ХАРАКТЕРИСТИК И ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СОВМЕСТИМОСТЬ В**  
**МАЛЫХ МОЛОДЕЖНЫХ ГРУППАХ**

*А.Л. Журавлев, О.И. Матюхина*

**Введение**

---

**Постановка проблемы.** В современных условиях наблюдается возрастание роли социально-психологических феноменов в жизнедеятельности малых групп, что ведет к увеличению числа исследований межличностных отношений, в частности, феномена психологической совместимости. Следует прежде всего упомянуть известные работы Н.Н. Обозова [9-11], Н.Н. Обозова и А.Н. Обозовой [11], С.Е. Поддубного [14], обзор западных подходов и исследований Р.Л. Кричевского [4], а также ряда других авторов [6, 15]. В западной психологии исследование совместимости представлено работами В. Шутца [18], М. Шоу [19] и др.

Параллельно с изучением феномена совместимости в рамках психологии социальной перцепции ведутся исследования невербального поведения человека. Представителями данного направления являются А.А. Бодалев [1, 2], Н.И. Горелов [3], В.А. Лабунская [5], В.П. Морозов [7]. В западной психологии известны работы Х. Калеро и Г. Ниренберга [8], А. Пиза [12], П. Экмана [16, 17] и др.

Известно, что на оценку одного человека другим влияет множество факторов, к числу которых относятся внешний облик человека, индивидуально-психологические особенности, сложившиеся стереотипы, нормы поведения и т. д. Образ воспринимаемого человека, который складывается у субъекта, во многом определяет успешность дальнейших отношений с ним. Выяснение того, каким образом разная значимость для процесса восприятия (т.е. перцептивная значи-

мость) невербального поведения влияет на уровень психологической совместимости в малых группах разной численности, является основной **проблемой** данного исследования.

**Новизна** настоящего исследования заключается в следующем:

- 1) выясняется, какую специфику имеет оценка перцептивной значимости невербальных характеристик человека в малых группах с разным уровнем психологической совместимости;
- 2) проводится анализ перцептивной значимости невербальных характеристик и психологической совместимости на одних и тех же группах с позиции двух исследовательских подходов (парциального и факторного), обозначенных С.Е. Поддубным [6];
- 3) исследуется различный уровень психологической совместимости не только в традиционных диадах (в психологии именно диадам уделялось основное внимание), но и в триадах и квартетах.

**Целью** исследования является установление различий в структурах значимых для восприятия невербальных характеристик представителей высоко- и низкосовместимых малых молодежных групп разной численности.

**Объектом** исследования являются 5 учебных групп, гомогенных по полу (девушки), в возрасте 16–18 лет общей численностью 108 человек.

**Общей задачей** исследования является сравнительный анализ оценок перцептивной значимости невербальных характеристик человека для представителей высоко- и низкосовместимых групп разной численности с использованием различных подходов к их анализу.

**Частными задачами** исследования являются следующие:

- 1) выделение совокупности различных невербальных характеристик (признаков), типичных для восприятия в молодежных группах;
- 2) обнаружение различий в перцептивной значимости характеристик человека для представителей высоко- и низкосовместимых малых групп разной численности с позиций парциального и факторного подходов к анализу полученных данных.

**Методики исследования.** Для решения поставленных в исследовании задач использовалась социометрическая (прямой критерий) шкала приемлемости Н.В. Бахаревой, а также специально разработанная О.И. Матюхиной методика изучения значимости для восприятия невербальных характеристик в молодежных группах, в которой испытуемым предлагалось оценить, используя

7-балльную шкалу, значимость для восприятия других людей 30 невербальных характеристик человека. Для обработки результатов использовалась программа Statistica 5.0, с помощью которой были выполнены факторный анализ и определение значимости различий (t – критерий Стьюдента).

## **Факторная структура значимых для восприятия невербальных характеристик в молодежных группах**

---

С целью содержательного анализа оценок значимости для восприятия невербальных характеристик в молодежных группах была принята 10-факторная структура (модель), удовлетворяющая общепринятым требованиям по своим количественным и качественным признакам.

В совокупности значимых для восприятия невербальных характеристик выделены приведенные ниже факторы, расположенные в порядке снижения их «веса». В круглых скобках указаны факторные «веса», а в квадратных — средние значения оценок их значимости на данной выборке (по 7-балльной шкале).

**1 фактор** — «Цвет» («вес» 2,78):

цвет волос (0,84) [3,10],

цвет кожи (0,82) [3,04],

прическа (0,57) [4,38],

дороговизна одежды (0,55) [3,40];

**2 фактор** — «Анатомические особенности лица» («вес» 2,56):

лоб (0,73) [2,96],

форма головы (0,71) [2,90],

брови (0,58) [3,34],

нос (0,55) [3,99],

наклон уголков рта (0,51) [3,69];

**3 фактор** — «Особенности почерка» («вес» 2,56):

красота почерка (0,84) [3,18],

разборчивость почерка (0,82) [3,31],

размер почерка (0,81) [2,40];

**4 фактор** — «Выразительные движения тела» («вес» 2,18):

осанка (0,77) [5,04],

походка (0,72) [5,57],

полнота тела (0,68) [4,37],

рост (0,56) [4,43];

**5 фактор** — «Экспрессия верхней части лица» («вес» 2,15):

глаза (0,78) [6,41],

взгляд (0,74) [6,66],



наклон бровей (0,48) [3,43];

**6 фактор** — «Жесты» («вес» 2,08):

жест защиты (0,85) [4,19],

жест оценки (0,78) [4,51],

жест открытости (0,68) [4,83];

**7 фактор** — «Проксемика» («вес» 1,91):

интимное пространство (0,90) [4,69],

личное пространство (0,88) [4,32];

**8 фактор** — «Внешний облик» («вес» 1,68):

опрятность одежды (0,88) [6,11],

особенности запаха (0,63) [5,90];

**9 фактор** — «Характеристики голоса» («вес» 1,59):

скорость речи (0,83) [4,54],

интонация (0,64) [5,48];

**10 фактор** — «Экспрессия нижней части лица» («вес» 1,36):

улыбка (0,82) [6,41],

рот (0,51) [5,01].

10-факторная структура значимых для восприятия невербальных признаков объясняет 69,5% дисперсии изучаемых переменных.

Важнейшими компонентами структуры значимых для восприятия невербальных характеристик являются фактор «цвета» (1 фактор), «анатомические особенности лица» (2 фактор) и «характеристики почерка» (3 фактор). Максимальный «вес» фактора «цвета», возможно, в какой-то степени объясняется фактором расовой принадлежности воспринимаемого человека. Обнаруженная концентрация внимания на прическе как одной из составляющих внешнего облика человека лишний раз доказывает актуальность разработанной типологии предпочтения форм прически различными по социальному статусу женщинами, а также того, как в этих предпочтениях проявляются психологические особенности оценивающих женщин [5].

По содержанию «анатомические особенности лица» (2 фактор) связаны с выделенными в качестве значимых характеристиками лба, при восприятии которых осуществляется визуальное оценивание интеллектуальных способностей воспринимаемого человека. Не остаются без внимания и особенности формы головы, носа и одного из элементов, выражающих эмоциональные состояния человека, — наклона уголков рта.

К ним же по значимости приближаются «характеристики почерка» (3 фактор) его красота, разборчивость и размер.

Следующий фактор, представляющий несомненный интерес для реципиента, — фактор «выразительных движений тела»

(4-й фактор) включает такие значимые для восприятия характеристики, как: осанка, походка, полнота тела и рост человека. Акцент на этих невербальных признаках говорит о том, что воспринимающим субъектам далеко не безразлично, как движется человек и какова его общая физическая (конституциональная) форма.

Оценка значимости признаков «экспрессии верхней части лица» (5-й фактор) включает характеристику глаз, взгляда и наклона бровей. Отметим, что особенности мимических выражений, а именно активность лицевых мышц, являются наиболее изученными среди признаков невербального поведения. Интерес к данным невербальным характеристикам обусловлен, по-видимому, тем, что воспринимающие друг друга партнеры, как правило, смотрят в глаза и на окологлазные области лица.

Следующий 6-й фактор объединяет жесты защиты, оценки и открытости. В известных публикациях уделяется много внимания анализу роли этих жестов во взаимодействии людей [5,8,12]. Заметим, что здесь не следует смешивать жесты и позы общающихся.

В 7-м факторе «проксемики» интимное пространство имеет несколько больший вес, чем личное. По-видимому общаясь между собой, молодые люди чаще обращают внимание на нарушение «ближайших границ».

К «внешнему облику» (8-й фактор) относятся характеристики опрятности одежды и особенностей запаха.

Скорость речи и интонация входят в 9-й фактор, интерпретированный как «характеристики голоса», а «экспрессию нижней части лица» (10-й фактор) составляют улыбка и особенности рта.

Таким образом, в результате исследования была выделена совокупность значимых для восприятия невербальных признаков, характерная для молодежных групп и представленная в виде 10 факторной структуры.

### **Парциальный подход к анализу различий в перцептивной значимости невербальных признаков в группах с разной психологической совместимостью**

---

В результате проведения социометрической шкалы приемлемости на 5 учебных группах были выделены взаимовыбирающие (интерпретированы как высокосовместимые) и взаимоотвергающие (низкосовместимые) сочетания членов изучавшихся групп. Такое понимание психологической совместимости, безусловно, является ограниченным, однако, мы не выходим за рамки именно

такого понимания. В исследовании было выделено 883 диады, из них: 701 — высоко совместимые, и 182 — низкосовместимые; 1709 триад, из них: 1529 — высокосовместимая, и 185 — низкосовместимые; 2320 квартетов, из них: 2272 — высокосовместимые, и 48 — низкосовместимые. В данном исследовании фактически анализировались статистические малые группы (диады, триады, квартеты), но комбинировались (составлялись) они из членов реальных учебных групп.

С помощью авторской методики оценки значимости для восприятия различных невербальных характеристик были получены статистические показатели для каждой высоко- и низкосовместимой диады, триады, а также для квартетов: средние арифметические оценок значимости характеристик невербального поведения ( $M$ ), интерпретированные как уровни значимости каждого признака, и стандартные отклонения ( $SD$ ), интерпретированные как гомогенность-гетерогенность оценок.

Для выявления достоверных различий в перцептивной значимости выделенных невербальных характеристик между высоко- и низкосовместимыми диадами, триадами и квартетами проводился анализ различий ( $t$ -критерий Стьюдента) средних значений и стандартных отклонений. В результате установлены достоверные различия в значимости для восприятия следующих невербальных характеристик (см. таблицу 1).

Обнаружены достоверные различия между высоко- и низкосовместимыми молодежными **диадами** в значимости для восприятия таких невербальных характеристик, как: улыбка ( $p < 0,001$ ), опрятность одежды ( $p < 0,001$ ), размер почерка ( $p < 0,01$ ), интонация ( $p < 0,01$ ), личное пространство ( $p < 0,05$ ), нос ( $p < 0,05$ ). При высоком уровне совместимости для партнеров по общению значимы характеристики носа и интонации ( $u$  высокосовместимых членов диад показатели средних значений ( $m$ ) выше), а при низкой совместимости в диадах для восприятия значимы улыбка, опрятность одежды, размер почерка и личное пространство.

По показателю «гомогенность-гетерогенность» выделены достоверные различия между высоко- и низкосовместимыми диадами в значимости следующих невербальных характеристик: опрятности одежды ( $p < 0,001$ ), особенностей запаха ( $p < 0,001$ ), улыбки ( $p < 0,01$ ), бровей ( $p < 0,01$ ), интимного пространства ( $p < 0,01$ ), личного пространства ( $p < 0,05$ ) и прически ( $p < 0,05$ ). У высокосовместимых диад обнаружена гомогенность оценок значимости таких характеристик, как: особенности запаха, брови, прическа ( $u$  высокосовместимых членов диад средние значения оценок ниже),

Таблица 1

Различия в оценках perceptивной значимости невербальных характеристик между высоко- и низкосовместимыми малыми группами

Невербальные характеристики	Диады						Триады						Квартеты							
	M		SD		H		M		SD		H		M		SD		H			
	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H		
Форма головы	,1065 <sup>†</sup>		,4358		,0000	***	,1079		,0000	***	,2855		,0000	***	,2855		,0000	***	,2855	
	2,92	3,12	,90	,99	2,78	3,20	1,45	1,61	2,70	3,26	1,82	2,00	2,70	3,26	1,82	2,00	2,70	3,26	1,82	2,00
	,82	,80	,75	,69	,60	,60	,77	,68	,47	,47	,79	,70	,47	,47	,79	,70	,47	,47	,79	,70
Лоб	,7703		,8968		,0647		,5211		,4276		,8576		,4276		,8576		,4276		,8576	
	3,37	3,42	1,27	1,25	4,01	3,74	1,96	2,05	3,17	3,28	2,47	2,51	3,17	3,28	2,47	2,51	3,17	3,28	2,47	2,51
	1,09	1,16	,98	,93	,82	,90	1,05	,89	,65	,70	1,10	,66	,65	,70	1,10	,66	,65	,70	1,10	,66
Брови	,0825		,0130	**	,0170	*	,0000	***	,0028	**	,0004	***	,0028	**	,0004	***	,0028	**	,0004	***
	4,02	3,71	1,20	1,57	4,01	3,74	1,89	2,57	3,89	3,56	2,45	3,29	3,89	3,56	2,45	3,29	3,89	3,56	2,45	3,29
	1,09	1,27	,93	1	,80	,96	1,05	,89	,62	,76	1,08	,78	,62	,76	1,08	,78	,62	,76	1,08	,78
Наклон бровей	,4279		,4825		,6762		,3736		,5678		,3188		,5678		,3188		,5678		,3188	
	3,70	3,53	1,58	1,45	3,69	3,63	2,68	2,54	3,67	3,57	3,56	3,34	3,67	3,57	3,56	3,34	3,67	3,57	3,56	3,34
	1,25	1,43	1,20	1,15	,98	1,07	1,16	1,14	,78	,80	1,01	,97	,78	,80	1,01	,97	,78	,80	1,01	,97
Наклон уголков рта	,2247		,1595		,3392		,0000	***	,8721		,0006	***	,8721		,0006	***	,8721		,0006	***
	4,20	3,92	1,53	1,80	4,10	3,95	2,43	3,10	3,98	3,94	3,12	3,97	3,98	3,94	3,12	3,97	3,98	3,94	3,12	3,97
	1,53	1,50	1,17	1,35	1,28	1,07	1,13	1,39	1,12	,64	1,06	1,66	1,12	,64	1,06	1,66	1,12	,64	1,06	1,66



Таблица 1 (Продолжение)

Полнота тела	,7232	,4431	,9933	,0206 *	,8819	,0159 *	p
	3,87	3,94	1,40	3,95	3,95	4,02	4,05
	1,21	1,20	1,06	,97	,94	,95	,90
Скорость речи	,4517	,3599	,0422 *	,0000 ***	,0244 *	,0000 ***	p
	4,34	4,45	1,07	,96	4,34	4,54	4,64
	,92	,83	,80	,73	,73	,64	,69
Интонация	,0155 **	,1538	,0000 ***	,0798	,0038 **	,6902	p
	5,85	5,43	1,07	1,33	5,87	5,41	5,44
	1,04	1,21	1,08	1,25	,79	,85	1,30
Жест Открытости	,2404	,5689	,0027 **	,0814	,0337 *	,0171 **	p
	5,27	5,10	1,13	1,06	5,32	5,02	5,02
	,93	,91	,93	,71	,77	,67	1,03
Жест защиты	,2631	,7926	,0304 *	,0153 **	,6139	,0000 ***	p
	4,68	4,48	1,30	1,34	4,72	4,80	4,80
	1,09	1,28	,98	1,03	,81	1,10	,98
Жест оценки	,3013	,4780	,3222	,9157	,1425	,0081 **	p
	5,52	5,11	1,06	,97	5,20	5,11	1,70
	,85	,93	,81	,89	,67	,70	,75
Интимное пространство	,4172	,0086 **	,1188	,0000 ***	,1422	,0000 ***	p
	5,03	4,90	1,4	1,04	5,02	4,83	2,36
	1,20	,83	,97	,77	,98	,61	,98
Личное пространство	,0402 *	,0405 *	,0017 *	,0001 ***	,0183 *	,0007 ***	p
	4,41	4,80	1,57	1,23	4,39	4,80	2,54
	1,32	1,10	1,12	,97	1,02	,80	1,07
			1,02	1,06	,80	,53	1,04

Цвет волос	,2623	,1002	,0041 **	,0001 ***	,0183 *	,0126 **	p
	2,33	1,11	1,40	2,50	2,05	2,38	M
	1,21	1,39	1,12	1,08	,60	,81	σ
Цвет кожи	,2707	,4358	,0021 **	,0175 *	,0001 ***	,0353 *	p
	2,32	2,51	1,32	2,59	2,22	2,77	M
	1,04	1,14	1,04	,85	,63	,63	σ
Прическа	,4690	,0310 *	,0000 ***	,0000 ***	,0000 ***	,0000 ***	p
	3,69	3,83	1,69	3,95	3,41	4,01	M
	1,14	1,36	,99	,88	,52	,51	σ
Особенно- ти запаха	,8922	,0010 ***	,2835	,0000 ***	,4969	,0000 ***	p
	5,50	5,48	1,41	5,36	5,48	5,40	M
	,81	1,19	1,24	,63	,72	,65	σ
Опрят- ность одежды	,0000 ***	,0001 ***	,0000 ***	,0000 ***	,0000 ***	,0000 ***	p
	6	6,44	,91	6,43	5,84	6,40	M
	,76	,55	,78	,58	,76	,55	σ
Дорого- вина одежды	,1047	,5085	,0007 ***	,8676	,0000 ***	,6227	p
	2,58	2,84	1,12	2,20	2,45	3,13	M
	1,08	,90	,86	,81	,82	,74	σ
Разборчи- вость почерка	,5363	,5883	,3266	,0457 *	,0188 *	,0007 ***	p
	3,50	3,62	1,68	1,54	3,64	3,23	M
	1,24	1,25	1,13	,97	,80	,68	σ





а также гетерогенность оценок значимости опрятности одежды, интимного пространства, улыбки (у высокосовместимых членов диад средние значения оценок выше). Таким образом, были определены достоверные различия между высоко- и низкосовместимыми диадами в значимости для восприятия конкретных невербальных характеристик.

Обнаружены также достоверные различия между высоко- и низкосовместимыми **триадами** в значимости для восприятия следующих невербальных характеристик: формы головы ( $p < 0,001$ ), глаз ( $p < 0,001$ ), носа ( $p < 0,001$ ), улыбки ( $p < 0,001$ ), интонации ( $p < 0,001$ ), прически ( $p < 0,001$ ), опрятности и дороговизны одежды ( $p < 0,001$ ), красоты и размера почерка ( $p < 0,001$ ), роста ( $p < 0,01$ ), осанки ( $p < 0,01$ ), жеста открытости ( $p < 0,01$ ), цвета волос и кожи ( $p < 0,01$ ), бровей ( $p < 0,05$ ), скорости речи ( $p < 0,05$ ), жеста защиты ( $p < 0,05$ ), личного пространства ( $p < 0,05$ ). Полученные различия в значимости невербальных характеристик проявляются следующим образом: у высокосовместимых триад наблюдается высокий уровень перцептивной значимости характеристик глаз, носа, интонации, красоты почерка, бровей, жестов открытости и защиты а также низкий уровень значимости формы головы, улыбки, прически, опрятности и дороговизны одежды, размера почерка, роста, осанки, цвета волос и кожи, скорости речи, личного пространства.

По показателю «гомогенность-гетерогенность» оценок значимости невербальных характеристик установлено следующее. У высокосовместимых триад обнаружена достоверно отличающаяся от низкосовместимых триад гомогенность оценок значимости бровей ( $p < 0,001$ ), наклона уголков рта ( $p < 0,001$ ), глаз ( $p < 0,001$ ), цвета волос ( $p < 0,001$ ), прически ( $p < 0,001$ ), особенностей запаха ( $p < 0,001$ ), опрятности одежды ( $p < 0,001$ ), жеста защиты ( $p < 0,01$ ), походки ( $p < 0,05$ ) и цвета кожи ( $p < 0,05$ ). На основании этих результатов можно предположить: если партнеры в триаде одинаково оценивают значимость для восприятия перечисленных невербальных характеристик, то они, скорее всего, будут более совместимы; если же члены триад имеют разные оценки значимости указанных выше невербальных характеристик, то они будут менее совместимы. Данное предположение может быть проверено лишь экспериментальным путем.

У высокосовместимых молодежных триад обнаружена достоверно отличающаяся от низкосовместимых триад гетерогенность оценок значимости улыбки ( $p < 0,001$ ), носа ( $p < 0,001$ ), осанки ( $p < 0,001$ ), скорости речи ( $p < 0,001$ ), интимного и личного пространств ( $p < 0,001$ ), опрятности одежды ( $p < 0,001$ ), красоты

( $p < 0,01$ ) и разборчивости почерка ( $p < 0,05$ ) и полноты тела ( $p < 0,05$ ). Таким образом, в целом, можно предположить, что высоко- и низкосовместимые триады, по сравнению с диадами, в большей степени дифференцированно оценивают значимость для восприятия невербальных характеристик другого человека.

Дальнейший анализ достоверных различий между высоко- и низкосовместимыми группами в значимости признаков невербального поведения касается **квartetов**. Установлены различия в значимости следующих характеристик: формы головы ( $p < 0,001$ ), глаз ( $p < 0,001$ ), улыбки ( $p < 0,001$ ), цвета кожи ( $p < 0,001$ ), прически ( $p < 0,001$ ), опрятности и дороговизны одежды ( $p < 0,001$ ), красоты и размера почерка ( $p < 0,001$ ), бровей ( $p < 0,01$ ), носа ( $p < 0,01$ ), осанки ( $p < 0,01$ ), интонации ( $p < 0,01$ ), взгляда ( $p < 0,01$ ), рта ( $p < 0,05$ ), роста ( $p < 0,05$ ), скорости речи ( $p < 0,05$ ), жеста открытости ( $p < 0,05$ ), личного пространства ( $p < 0,05$ ), цвета волос ( $p < 0,05$ ), разборчивости почерка ( $p < 0,05$ ). Из перечисленных различий для членов высокосовместимых квартетов значимы особенности глаз, красоты почерка, бровей, носа, интонации, взгляда, жеста открытости, разборчивости почерка. В свою очередь, для членов низкосовместимых квартетов, обнаружен высокий уровень перцептивной значимости следующих признаков: формы головы, улыбки, цвета кожи, прически, опрятности и дороговизны одежды, размера почерка, осанки, рта, роста, скорости речи, личного пространства, цвета волос. Таким образом, члены высоко- и низкосовместимых квартетов придают высокую перцептивную значимость разным невербальным характеристикам поведения других людей.

Между членами высоко- и низкосовместимых квартетов по показателю гомогенности-гетерогенности получены достоверные различия в значимости невербальных характеристик. Члены высокосовместимых квартетов имеют гомогенные оценки значимости бровей, наклона уголков рта, глаз, жеста защиты, жеста оценки, прически, особенности запаха, цвета волос и кожи. В то же время у представителей низкосовместимых квартетов установлена гомогенность оценок значимости улыбки, носа, осанки, скорости речи, интимного и личного пространств, полноты тела, опрятности одежды, разборчивости и красоты почерка, жеста открытости. Следовательно, можно предположить, что члены квартетов, имеющие высокие оценки значимости для восприятия характеристик глаз и бровей, будут более совместимы, чем те, для кого наиболее значимы характеристики опрятности одежды, скорости речи, личного пространства, осанки и улыбки (при условии одинакового оценивания этих характеристик представителями квартета).

В результате анализа различий у диад, триад, квартетов можно сделать некоторые предположения. Низкосовместимые члены группы более дифференцируют характеристики невербального поведения, что предположительно связано с их тревожностью, критичностью в оценках других партнеров по общению. Для них значимо в совокупности большее количество характеристик невербального поведения, они как бы «расплываются» в оценке других людей, при этом обращают большее внимание на внешний облик человека. У высокосовместимых партнеров более сконцентрированы индикаторы оценок невербального поведения. Отметим также, что для высокосовместимых групп значима интонация, которая в полной мере, по нашему мнению, отражает истинные намерения человека по отношению к другому.

Подводя итог анализу различий с позиции парциального подхода, можно выделить некоторые невербальные характеристики, которые значимы для **высокосовместимых** групп разной численности.

1) Общие значимые для восприятия признаки:

- а) общие значимые признаки для любых обследованных групп: интонация и нос;
- б) общие значимые признаки для триад и квартетов: глаза, красота почерка, жест открытости и брови.

2) Специфические признаки, значимые для восприятия:

- а) специфический значимый признаки для триад – жест защиты;
- б) специфические значимые признаки для квартетов: взгляд и разборчивость почерка.

Членами **низкосовместимых** групп придается значимость следующим характеристикам невербального поведения.

1) Общие значимые для восприятия признаки:

- а) общие значимые признаки для любых обследованных групп: улыбка, опрятность одежды, размер почерка, личное пространство;
- б) общие значимые признаки для триад и квартетов: форма головы, цвет кожи, прическа, дороговизна одежды, цвет волос, осанка, рост, скорость речи.

2) Специфический признак, значимый для восприятия членами квартетов — рот.

Отметим, что не было установлено различий между высоко- и низкосовместимыми группами в значимости для восприятия двух характеристик — особенностей лба и наклона бровей.

В результате анализа различий в значимости невербальных характеристик между высоко- и низкосовместимыми группами обна-

ружено, что число достоверно различающихся невербальных признаков возрастает от диад к квартетам. Так, у диад установлены различия по 13 показателям (6 по средним значениям и 7 по стандартным отклонениям), у триад обнаружены различия уже по 37 показателям (18 по средним значениям и 19 по стандартным отклонениям) и для квартетов установлены различия по 41 показателю (21 по средним значениям и 20 по стандартным отклонениям).

В этой связи пока можно высказать несколько предположений, например такое: увеличение количества различий проявилось в результате комбинаторики. Каждый индивид выступает членом диады, триады и квартета, следовательно, его индивидуальный вклад увеличивается, в результате происходит некоторая аккумуляция. Возможно также, за счет снижения дисперсии и сближения средних значений проявляется увеличение числа значимых различий от диад к квартетам. Это явление можно объяснить и за счет увеличения исследуемых групп, так как количество сочетаний индивидов возрастает от диад к квартетам. Данную гипотезу можно проверить, уравнив количество сочетаний в изучаемых группах. Остается также и предположение о том, что такое явление свойственно для данной выборки.

Таким образом, при исследовании значимости для восприятия невербальных характеристик с позиции парциального подхода обнаружены существенные различия между высоко и низкосовместимыми малыми группами разной численности. Поэтому можно предположить, что в процессе внутригруппового восприятия в диадах, триадах и квартетах члены групп, разных по уровню психологической совместимости, воспринимают друг друга неидентично.

### **Факторный подход к анализу перцептивной значимости невербальных характеристик в высоко- и низкосовместимых группах**

---

Выявление различий между молодежными группами с разным уровнем совместимости осуществлялось по выделенным выше интегральным факторам (**факторный подход**) по аналогии с анализом различий между парциальными (частными) переменными. С помощью сравнения по  $t$  – критерию Стьюдента были установлены достоверные различия между факторами, которые приведены в таблице 2 (см. С. 206—207).

Между высоко- и низкосовместимыми молодежными **диадами** установлены достоверные различия в значимости совокупностей невербальных признаков (факторов) «экспрессии верхней части

лица» ( $p < 0,05$ ) и «внешнего облика» ( $p < 0,05$ ), причем данные совокупности признаков более значимы в диадах с низким уровнем совместимости.

Достоверные различия также определены по показателю гомогенности–гетерогенности между высоко- и низкосовместимыми диадами в значимости совокупностей признаков «жесты» ( $p < 0,001$ ) и «внешний облик» ( $p < 0,001$ ). При этом выявлена их гомогенность в низкосовместимых диадах.

Таким образом, в низкосовместимых диадах значимы совокупности признаков (факторы) «экспрессии верхней части лица» и «внешнего облика» при его гомогенности, а также отмечена гомогенность совокупности признаков «жесты».

Обнаружены достоверные различия между высоко- и низкосовместимыми **триадами** по совокупностям признаков «экспрессия верхней части лица» ( $p < 0,001$ ), «внешний облик» ( $p < 0,001$ ), «характеристики голоса» ( $p < 0,01$ ) и «экспрессия нижней части лица» ( $p < 0,05$ ). Совокупности признаков «экспрессии верхней части лица», «внешнего облика», «характеристик голоса» достоверно значимы для низкосовместимых триад, а «экспрессия нижней части лица» значима для высокосовместимых триады.

Обнаружены также различия между высоко- и низкосовместимыми **триадами** по гомогенности оценок совокупностей признаков «жесты» ( $p < 0,001$ ), «внешний облик» ( $p < 0,001$ ), «характеристики голоса» ( $p < 0,001$ ), «экспрессия нижней части лица» ( $0,001$ ) и «анатомические особенности лица» ( $p < 0,05$ ). У низкосовместимых триад наблюдается гомогенность оценок по всем выше перечисленным признакам.

Получены достоверные различия между высоко- и низкосовместимыми **квартетами** по совокупности признаков: «выразительные движения тела» ( $p < 0,001$ ), «экспрессия верхней части лица» ( $p < 0,001$ ), «внешний облик» ( $p < 0,01$ ), «характеристики голоса» ( $p < 0,01$ ), «экспрессия нижней части лица» ( $p < 0,01$ ), «анатомические особенности лица» ( $p < 0,05$ ). Все перечисленные выше совокупности признаков, кроме «экспрессии нижней части лица», высоко значимы в низкосовместимых квартетах.

При анализе низкосовместимых **квартетов** обнаружена достоверно отличающаяся от высокосовместимых гомогенность совокупностей признаков «анатомические особенности лица», «жесты», «внешний облик», «характеристики голоса», «экспрессия нижней части лица» (по всем совокупностям признаков различия имеют уровень значимости  $0,001$ ).

Таблица 2

Различия совокупностей невербальных признаков (факторов) между высоко- и низкосовместимыми диадами, триадами и квартетами

Фактор	Диады						Триады						Квартеты					
	M		SD		H		M		SD		H		M		SD		H	
	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H	B	H
1 цвет	,3292		,5133		,3840		,2298		,5143		,2365							
	,10	,05	,34	,30	,07	,04	,58	,51	,05	,01	,65							
	,39	,34	,41	,37	,31	,27	,47	,44	,24	,24	,48							
2 анатомические особенности лица	,9371		,5552		,3053		,0190 *		,0200 *		,0007 ***							
	-,43	-,43	,44	,40	-,47	-,42	,82	,67	-,49	-,35	,80							
	,43	,39	,46	,41	,35	,29	,52	,41	,28	,21	,33							
3 особенности почерка	,6235		,8905		,4503		,2204		,6989		,1355							
	-,02	,01	,46	,46	-,01	,02	,72	,80	,00	,02	,09							
	,41	,43	,44	,43	,30	,37	,48	,42	,24	,34	,35							
4 выразительные движения тела	,8225		,5177		,1665		,9738		,0002 ***		,2060							
	,16	,17	,46	,42	,11	,17	,73	,73	,08	,28	,95							
	,39	,45	,43	,39	,31	,37	,46	,38	,25	,25	,46							
5 экспрессия верхней части лица	,0535 *		,6972		,0000 ***		,1312		,0000 ***		,4510							
	-,08	,03	,26	,29	-,07	,09	,38	,48	-,06	,14	,56							
	,32	,40	,46	,45	,21	,30	,52	,54	,16	,21	,52							
6 жесты	,6661		,0000 ***		,5402		,0000 ***		,6847		,0000 ***							
	,10	,08	,55	,24	,09	,07	,95	,28	,08	,06	,23							
	,48	,30	,43	,36	,39	,19	,43	,43	,31	,13	,44							

Таблица 2 (Окончание)

7	проксемика	,6397	,3826	,7613	,8552	,4425	,9810	p
		-,08	,36	-,08	,66	-,09	-,05	,94
8	внешний облик	,37	,42	,57	,46	,70	,24	,33
		,0162 *	,0006 ***	,0000 ***	,0000 ***	,0050 **	,0000 ***	,65
		-,22	,42	,16	,73	,18	-,24	-,07
		,42	,31	,50	,42	,21	,57	,51
9	характеристики голоса	,2846	,1341	,0049 **	,0000 ***	,0102 **	,0000 ***	,61
		-,34	,78	,60	,38	-,15	,82	-,40
		,81	,85	,70	,67	,37	,102	,63
		,6127	,2259	,0521 *	,0011 ***	,0064 **	,0001 ***	,49
10	экспрессия нижней части лица	,19	,34	,27	,19	,12	,56	,38
		,35	,33	,38	,35	,28	,25	,43
							,41	,18
								,44
								,44

Обозначения:

V – высоко совместимые группы;

N – низкосовместимые группы;

M, m – среднее арифметическое оценок значимости невербальных характеристик;

SD, s – стандартное отклонение (показатель гомогенности–гетерогенности оценок);

p – уровень значимости;

\* уровень значимости при  $p < 0,05$ ;

\*\* уровень значимости при  $p < 0,01$ ;

\*\*\* уровень значимости при  $p < 0,001$ ;

1 – перед запятыми нули опущены.

Таким образом, между высоко- и низкосовместимыми группами обнаружены различия в значимости двух совокупностей невербальных признаков (факторов): «экспрессия верхней части лица» и «внешний облик». Отметим, что в анализе данных с позиции парциального подхода было выдвинуто предположение, что значимыми индикаторами оценки другого человека для низкосовместимых групп является внешний облик воспринимаемого человека. Следовательно, факторным анализом эти предположения подтверждаются. При этом более высокий уровень перцептивной значимости этих признаков наблюдается у низкосовместимых групп. Между высоко- и низкосовместимыми триадами и квартетами также выявлены различия в значимости совокупности признаков «характеристики голоса», а для квартетов дополнительно получены различия в значимости совокупностей признаков «анатомические особенности лица» и «выразительные движения тела». Совокупность признаков «экспрессия нижней части лица» достоверно более значима для высокосовместимых триад и квартетов, по сравнению с низкосовместимыми.

Отметим, что выраженные гомогенные оценки наблюдаются только в низкосовместимых группах разной численности. Так, обнаружены различия в гомогенности оценок совокупностей признаков (факторов) «жесты» и «внешний облик», которые имеют место в диадах, триадах и квартетах. Наблюдаются также различия в гомогенности оценок совокупностей признаков «характеристики голоса», «экспрессия нижней части лица», «анатомические особенности лица» между высоко- и низкосовместимыми триадами и квартетами. Отсюда можно предположить: если представители малых групп изучавшейся численности будут иметь гетерогенные оценки совокупностей признаков «жестов» и «внешнего облика», то они с определенной вероятностью будут скорее высокосовместимыми, нежели низкосовместимыми. Установленные достоверные различия между высоко- и низкосовместимыми группами показывают, что низкосовместимые группы разной численности характеризуются большей перцептивной значимостью (по показателям средних значений) невербальных признаков, чем высокосовместимые.

Суммируя результаты, полученные с использованием парциального и факторного подходов к анализу данных, можно сделать вывод: существуют достоверные различия в том, что значимо для восприятия других людей в более совместимых и менее совместимых группах. Важно и то, что получены такие различия при анализе групп разной численности. Очевидно, что при восприятии другого человека у воспринимающего субъекта складывается определенный образ, который, сопоставляясь с накопленным опытом,



в какой-то степени предопределяет в дальнейшем успешность взаимодействия партнеров. Именно поэтому чрезвычайно важно знать, какие воспринимаемые невербальные признаки другого человека являются значимыми для воспринимающего.

## **Заключение**

---

Перцептивная значимость невербальных характеристик человека является одним из факторов психологической совместимости в малых молодежных группах разной численности. С позиций парциального и факторного подходов обнаружены различия в значимости невербальных характеристик между высоко- и низкосовместимыми диадами, триадами и квартетами.

В результате анализа различий с позиций парциального подхода (сравнение по отдельным переменным) выделены невербальные характеристики, которые значимы для высоко совместимых групп разной численности: интонация и особенности строения носа, а также установлена гомогенность оценок значимых для восприятия невербальных характеристик – прически, бровей и особенностей запаха. Для членов любых обследованных низкосовместимых групп выделены общие значимые признаки: улыбка, опрятность одежды, размер почерка, личное пространство, а также установлена гомогенность оценок значимости признаков личного пространства, интимного пространства, улыбки, опрятности одежды.

С позиций факторного подхода обнаружены различия в значимости двух следующих совокупностей признаков (факторов): «экспрессия верхней части лица» и «внешний облик». При этом более высокий уровень их значимости наблюдался в низкосовместимых группах. Между высоко- и низкосовместимыми триадами и квартетами также выявлены различия в значимости совокупности признаков «характеристики голоса», а для квартетов дополнительно – «анатомические особенности лица» и «выразительные движения тела». Совокупность признаков «экспрессия нижней части лица» достоверно более значима для высокосовместимых триад и квартетов по сравнению с низкосовместимыми. Отметим, что выраженные гомогенные оценки наблюдаются только в низкосовместимых группах разной численности. Так, обнаружены различия в гомогенности оценок совокупностей признаков (факторов) «жесты» и «внешнего облика», которые имеют место в диадах, триадах и квартетах.

Выявленные различия в значимости невербальных характеристик связаны с разным уровнем психологической совместимости малых групп разной численности. При этом с увеличением числа вза-

имодельствующих индивидов (от диад к квартетам) увеличивается перцептивная значимость невербальных признаков человека.

Полученные в исследовании результаты квалифицируются нами прежде всего как описательные и констатирующие, что довольно типично для начала поисковых исследований, к разряду которых относится и данная работа. Накопление первоначальных данных – неизбежный этап любой исследовательской работы. По нашему мнению, таковы и должны быть различия в перцептивной значимости невербальных признаков человека в малых группах с разным уровнем психологической совместимости и с разным численным составом. Их необходимо было обнаружить и, по возможности, подробно описать, что и было сделано.

Конечно, мы хорошо понимаем, что исследования на статистических группах имеют свою специфику, поэтому полученные данные о перцептивной значимости невербальных характеристик могут быть откорректированы после проведения аналогичных исследований на реально действующих малых группах.

Сами по себе полученные результаты являются новыми и представляют собой большую ценность именно потому, что они позволяют не умозрительно, а достаточно обоснованно сформулировать новые конкретные гипотезы. И выше был намечен ряд таких гипотез, проверка которых потребует организации дальнейших специальных, в том числе и экспериментальных исследований. Именно социально-психологический эксперимент позволит в полной мере проверить предположение о том, что и во внутригрупповом взаимодействии члены низко- и высокосовместимых малых групп придают принципиально разную значимость различным невербальным характеристикам при восприятии и оценке других людей.

## **Литература**

---

1. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982.
2. Бодалев А.А. Личность и общение. М., 1995.
3. Горелов Н.И. Невербальные коммуникации. М., 1980.
4. Кричевский Р.Л. Проблема межличностной совместимости в зарубежной социальной психологии // Вопросы психологии. 1979. № 5. С. 161–170.
5. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов н/Д, 1999.
6. Матюхина О.И., Поддубный С.Е. Проблема психологической совместимости в современной социальной психологии // Современные про-

- блемы психологии управления. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. С. 61–80.
7. Морозов В.П. Невербальная коммуникация в системе речевого общения. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.
  8. Ниренберг Г., Калеро Х. Читать человека как книгу. М., 1990.
  9. Обозов Н.Н. Межличностные отношения. Л.: Изд-во ЛГУ, 1979.
  10. Обозов Н.Н. Психические процессы и функции в условиях индивидуальной и совместной деятельности // Проблема общения в психологии. М., 1981. С. 24–45.
  11. Обозов Н.Н., Обозова А.Н. Три подхода к изучению психологической совместимости // Вопросы психологии. 1981. № 6. С.98-101.
  12. Пиз А. Язык жестов. Воронеж, 1992.
  13. Платонов К.К. Общие проблемы теории групп и коллективов // Коллектив и личность. М., 1975. С.3-17.
  14. Поддубный С.Е. Программа исследования взаимного влияния эффективности совместной деятельности и совместимости личности и группы // Методики социально-психологического исследования личности и малых групп /Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Журавлева. М.: ИП РАН, 1995. С.154–161.
  15. Совместная деятельность: методология, теория, практика / Отв. ред. А.Л. Журавлев, П.Н. Шихирев, Е.В. Шорохова. М., 1988.
  16. Ekman P., Friesen W. Measuring facial movement // Environmental Psychology and Nonverbal Behavior. N.Y., 1976. 1.
  17. Ekman P. Facial expression // Nonverbal behavior and communication. New York, 1978. P. 97–115.
  18. Schutz W. C. JOY: Expanding human awareness. N. Y., 1967.
  19. Shaw M. E. Group dynamics. N. Y., 1971.

# АЛГОРИТМ ИССЛЕДОВАНИЯ ФЕНОМЕНА МЕЖЛИЧНОСТНОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СОВМЕСТИМОСТИ

*С.Е. Поддубный, Н.Н. Власова*

## Введение

---

**Постановка проблемы.** В современных социальных условиях, в связи с постоянным увеличением роли социально-психологических процессов в деятельности малых групп, проблема психологической совместимости приобретает особую актуальность как в теоретическом, так и практическом плане.

Исследование феномена совместимости является одним из основных научных направлений в социальной психологии и психологии труда.

При изучении особенностей совместной деятельности и закономерностей межличностного общения в группе в социальной психологии все чаще стал обнаруживаться феномен, когда сочетание определенных личностных свойств взаимодействующих людей влияло на удовлетворение, получаемое ими от общения, и, что важно, на эффективность совместной деятельности. Данное явление стали обозначать совместимостью. Это понятие является общенаучным и междисциплинарным, употребляется в философии, биологии, кибернетике и т.д. Несмотря на довольно долгую историю исследования данного феномена, понятие «совместимость» имеет различные дефиниции. Его сопоставляют с терминами: целесообразность, непротиворечивость, соответствие и т.д.

**Совместимость** можно определить следующим образом: «Совместимость — это понятие о взаимном соответствии свойств участников группы. В него входят: взаимная симпатия, положительный характер эмоциональных установок, взаимовнушаемость, общность интересов и потребностей, сходство динамической направленности психофизиологических реакций при операторской деятельности и отсутствию в данной группе выраженных эгоцентрических устремлений» (по Ф. Д. Горбову и М. А. Новикову) [11, с.89].

Совместимость изучается с учетом внешних условий, в которых протекает деятельность, и внутренних — индивидуаль-

но-психологических характеристик участников деятельности и общения.

К настоящему времени в литературе описано несколько схем — классификаций феномена совместимости. При объяснении данного явления используют трехкомпонентную **структуру** взаимодействия, состоящую из аффективного, когнитивного и поведенческого компонентов. Поведенческий компонент складывается из результатов деятельности и поступков людей, их вербальной и невербальной экспрессии, аффективный компонент — из разнообразия эмоционального состояния человека когнитивный компонент составляют все психологические процессы, связанные с познанием окружающего мира и себя самого.

И.С. Кон и К.К. Платонов выделяют несколько **уровней** анализа **совместимости** [3, 11]: физиологический; психофизиологический; психологический; социально-психологический; социологический (данный уровень совместимости выделяется только И.С. Коном).

Физиологическая совместимость связана с половыми и возрастными особенностями индивида, особенностями метаболизма, свойствами нервной системы. Психофизиологический уровень основывается на потребностях человека, его темпераменте, эмоциональности, реактивности и др. Психологический уровень связан с мотивацией и характером человека, интеллектом и другими особенностями личности. Социально-психологический уровень предполагает согласование интересов, межличностных статусов, ценностных ориентаций и целей членов диады. Социологическая совместимость обусловлена общностью образования и профессии людей.

Совместимость и типы отношений тесно связаны, последние же определяются условиями взаимодействия, отраженными в его целевом назначении. Совместимость как феномен взаимодействия людей может определяться и как **результат**, и как **процесс** [7]. В первом случае совместимость есть эффект, получаемый от взаимодействия индивидов и их индивидуально-психологических характеристик. Сочетание характеристик есть априорно данная совокупность, присутствующая у индивидов до их непосредственного взаимодействия. Оптимальное соотношение в группе личностных особенностей ее членов (темперамента, характера, потребностей, интересов, ценностных ориентации и т.д.) является необходимым условием межличностной совместимости как процесса.

Кратко изложим состояние разработанности проблемы совместимости в зарубежной и отечественной психологии.

В зарубежной психологии в настоящее время представлены два основных направления изучения совместимости. Для исследований, относящихся к первому направлению, характерно выделение в качестве основы межличностной совместимости соотношение потребностей членов группы. Данную группу исследований можно условно назвать исследования **потребностной совместимости**.

Психологи, работающие в рамках второго направления, в качестве главного механизма совместимости выделяют модели поведения в группе, которые определяются личностными свойствами ее членов. Вторую группу исследований обозначают как исследования **поведенческой совместимости**.

Помимо этого, существуют исследования, которые нельзя отнести ни к одному из обозначенных выше направлений, а также исследования, которые лишь косвенно касаются проблемы психологической совместимости. Мы также рассмотрим характерные для этой группы исследования.

Как уже было отмечено выше, основным механизмом для исследований потребностной совместимости выступает взаимное удовлетворение потребностей членов группы. В основе этих исследований лежит предположение, что положительный или отрицательный результат взаимного удовлетворения потребностей в процессе межличностного взаимодействия приводит к совместимости или несовместимости членов группы.

М. Шоу выделяет три основных подхода в рамках данной группы исследований [28]: концепция совместимости Шутца; гипотеза комплементарности Винча; подход Олтмена и Хейторна.

Основным постулатом концепции Шутца является то, что индивидуальная ориентация людей определяет их поведение [25]. Основу межличностной ориентации людей составляют три основные интерперсональные потребности: во включенности, контроле и любви. Причиной формирования данных потребностей является тип воспитания ребенка в семье. Включенность личности в дальнейшем в социальные отношения Шутцем не учитывается, и это является существенным недостатком его концепции. Указанные выше потребности взаимосвязаны определенным образом, в результате чего образуются три типа совместимости: взаимообменная как взаимное проявление любви, контроля и включенности (полное соответствие потребностных сфер); инициаторная, которая основывается на принципе взаимодополнительности; рецеп-

рокная, в которой проявления включенности, контроля и любви одного субъекта отвечают желаниям другого в отношении тех же потребностей.

Для изучения интерперсональных потребностей Шутц разработал специальные оценочные шкалы, которые измеряют поведение человека относительно других и поведение, ожидаемое им со стороны окружающих по отношению к себе (всего 6 девятибалльных шкал). В результате проведенных исследований на группах военнослужащих, где составленные Шутцом совместимые и несовместимые пары решали задачи тактического плана, было установлено следующее: оптимальная реципрокная совместимость устанавливается в паре тогда, когда требования одного члена пары соответствуют поведению другого; инициаторная — поведение и потребности одного партнера дополняют поведение и потребности другого; взаимообменная — степень выраженного и требуемого поведения одного субъекта взаимодействия та же, что и у другого [25].

В дальнейшем многие исследователи подтвердили положения разработанной Шутцем концепции. Например, В. Редди и А. Бирнс [24], исследуя совместимость в реальных управленческих группах, установили, что работники среднего управленческого звена, совместимые в потребностях любви и контроля, быстрее решают организационные проблемы.

К. Франдсеном и Л. Розенфельдом была выявлена связь между совместимостью в потребностном плане и желанием дальнейшего контактирования. Они выявили, что совместимость позитивно связана лишь с удовлетворением потребностей в сфере любви, а с потребностями в сфере контроля и включенности связана негативно [16].

Такие исследователи, такие, как М. Шоу, Р. Хилл [19], В. Ундервуд и Л. Крафт [28] (изучавшие отношение между совместимостью и продуктивностью), а также Р. Костелл и Л. Коган [14] (проводившие свои исследования на психотерапевтических группах), не обнаружили предполагавшейся связи между совместимостью членов этих групп и их сплоченностью.

Исследования М. Киர்шнера [23] выявили, что люди воспринимают партнеров по группе, которые кажутся им более похожими на себя самих как внимательных, отзывчивых, искренних, нежели тех, кто, по их мнению, на них не похож. Совместимость между партнерами измерялась с помощью методики Шутца, однако влияние психологической совместимости на восприятие партнера не было обнаружено.

Проверка одного из постулатов Шутца о том, что группа проходит в своем развитии через ряд этапов, аналогичных трем интерперсональным потребностям [25], так и не была продолжена зарубежными исследователями. Данное интересное предположение (о динамике отношений в группе) нашло отражение в отечественных исследованиях. Так, на первой стадии формирования группы, по мнению Шутца, происходит включение людей в группу, т.е. период своеобразной ориентировки членов группы в ситуации, выбор определенной стратегии поведения. Для второй стадии развития группы характерно распределение позиций влияния и власти, т.е. в данном случае можно говорить о стадии контроля. Заключительной стадией для группы является стадия любви, где происходит разрешение проблем на эмоциональном уровне взаимодействия членов группы.

Другой подход к исследованию потребностной совместимости представлен **гипотезой Винча** [29, 30]. Исследуя супружеские пары, Винч выдвинул гипотезу о комплементарности (дополнительности) потребностей, на которой основывается совместимость. Специально отобранные пары изучались с помощью комплекса методик, в том числе специального потребностного интервью и проективной методики ТАТ. Анализ результатов, полученных с помощью ТАТ, не подтвердил гипотезу Винча, тогда как потребностное интервью полностью ее доказало. Пытаясь проверить гипотезу Винча, Л. Керкхоф и К. Дэвис [22] пришли к выводу, что сходство ценностей способствует более тесным отношениям между молодыми людьми, имеющими непродолжительные контакты. Взаимодополнительность ценностей сближает только тех людей, которые устанавливают длительные связи между собой.

В результате исследований Е. Келли, изучавшего помолвленные пары [21], не было выявлено значимого подобия по ценностным ориентациям, интересам и социальным установкам в диаде.

Е. Гросс, проводивший свои исследования на группах военнослужащих, также получил противоречивые результаты. Если одна часть групп по своему составу отвечала принципу комплементарности, то другие группы, напротив, состояли из людей, имевших сходные характеристики [17].

К. Изарт при изучении университетских старшекурсников и первокурсников выявил у первых меньшую значимость личностного сходства. Это, по его мнению, является следствием того, что зрелые люди имеют меньшую потребность находить собственные личностные характеристики, отраженные в своем друге [3].



Следующий подход был выдвинут **Олтменом и Хейторном**. Эти специалисты проводили свои эксперименты в исследовательском центре американских ВМС на диадах, которые находились в условиях десятидневной социальной изоляции. В данной работе использовались личностные методики Эдвардса и Рокича. В результате было выявлено, что совместимые диады (по данным социометрии) сходны по догма-тизму, потребностям в достижении и аффилиации (дружелюбию) и различны по потребности в доминировании [3].

В рамках направления исследования поведенческой совместимости выполнено небольшое количество работ. Главным положением данного направления является то, что в основе совместимости или несо-вместимости лежат некие поведенческие модели, определяемые личност-ными свойствами членов групп. Хейторн проводил свои исследования на группах, состоящих из 4 человек, отобранных с помощью Калифорнийской Ф-шкалы [18]. Членам групп предлагалось просмотреть фильм для последующего его обсуждения. Группы комбинировались с разной степенью авторитарности в системе «лидер — последователи». В результате данного исследования было выявлено, что в гомогенных группах, происходит меньше межличностных конфликтов, чем в гетерогенных. Члены гомогенных групп чувствовали себя более уверенными и оценивали социальную среду как безопасную, тогда как члены гетерогенных групп переживали некоторое беспокойство.

М. Шоу также проводил исследования на группах, состоящих из 4 человек (принцип подбора испытуемых был аналогичен принципу Хейторна), однако авторитарность была им измерена с помощью шкалы Бейлза. При этом испытуемые решали арифметические задачи, особенность которых состояла в том, что они требовали письменной коммуникации между членами группы. Результаты исследований Шоу были аналогичны данным, полученным Хейторном [26].

В работе В. Смелсера (группы формировались с учетом степени доминантности индивидов) были получены следующие результаты: пары, состоящие из доминантного и субмиссивного (подчиняющегося) типов личности, более эффективно выполняют задания, чем диады с иными типами личностной композиции [27]. Причем доминантность в парах измерялась с помощью шкалы доминантности из Калифорнийского вопросника Гауджа.

Й. Хлавсы и Й. Подрабски изучали особенности решения творческих задач парами с разным уровнем доминантности, которая измерялась с помощью шкалы опросника Кетелла [20]. Диады были сгруппированы следующим образом: одни из них были гомогенны по доминантности, а другие гетерогенны, т.е. один член диады был

субмиссивным, а другой — доминантным. В результате анализа полученных данных, было выявлено, что гомогенные пары оказались гораздо более успешными в решении всех предъявлявшихся задач.

Во многих зарубежных исследованиях закономерности совместимости рассматривались как эпифеномен.

Морер Джохен в своих исследованиях выявил, что высокая когнитивная сложность присуща людям, имеющим большое количество друзей, удовлетворенным своими дружескими связями и признающим высокую значимость дружбы.

Р. Хоул выявил, что схожесть воспринимаемого человека самим собой может определять положительную его оценку уже с первого взгляда.

Японский исследователь Эндо Юуми (при исследовании подростков) выявил, что сходство идеального Я подростка и воспринимаемых им значимых для него качеств другого человека связаны. Данная взаимосвязь проявляется следующим образом: чем более позитивно он оценивает другого человека по данным качествам, тем более этот человек симпатичен для подростка.

Исследователи Р. Долл и Е. Гендерсон [15] изучали группы военных моряков и гражданских лиц на антарктических научных станциях. Целью данного исследования было выявление значения совместимости по сравнению с другими поведенческими характеристиками (эмоциональной устойчивостью, способностью к лидерству, настойчивостью в работе) для людей, находящихся в экстремальных условиях. Было установлено, что для военных и штатских большое значение имеет и эмоциональная устойчивость, и совместимость, однако, для военных более значима эмоциональная устойчивость, а для штатских — межличностная совместимость.

## **Исследования психологической совместимости в отечественной психологии**

---

В отечественной психологии наиболее известные направления в области изучения совместимости были созданы Н.Н. Обозовым, изучающим взаимосвязи психологической совместимости и психологических особенностей членов группы [6, 7], и Р.Л. Кричевским, рассматривающим совместимость в связи с особенностями взаимодействия членов группы [4]. Данные научные представления будут рассмотрены ниже.

В отечественной и зарубежной психологии можно выделить, по мнению Н. Н. Обозова и А.Н. Обозовой [8], 3 подхода к изучению

групповой совместимости: структурный, функциональный и адаптивный. Все три подхода имеют как достоинства, так и недостатки, которые будут изложены ниже.

**Структурный подход** направлен на поиск оптимальной сочетаемости отдельных характеристик членов группы. Совместимые партнеры, по мнению психологов, работающих в рамках данного направления, образуют целостную, адаптивную структуру. Совместимость рассматривается как сходство или контраст определенных особенностей членов диады. Данные, полученные в результате проведенных исследований, «хорошо согласуются с исследованиями по проблемам структур системных объектов в теории систем» [8, с.98]. Индивиды же являются сложными системами с многочисленными уровнями, для каждого из которых характерно особое соотношение индивидуальных особенностей, определяющее совместимость.

Для работ, выполненных в рамках данного подхода, характерна противоречивость полученных результатов. Характеристики, выделяемые как определяющие групповую совместимость, крайне многочисленны. Между характеристиками не установлена иерархическая связь по их значимости для совместимости, что не позволяет ее прогнозировать. К тому же личность рассматривается не как целостная структура, а как отдельные ее уровни [8].

Следующим подходом является **функциональный**, в котором совместимость рассматривается как согласованность определенных ролей, носителями которых являются члены группы. Положительной стороной данного подхода является то, что группа рассматривается с точки зрения функций и задач, которые она выполняет, а также целей, для достижения которых она возникла. Именно эти функции и определяют роли членов группы. Исследования, выполненные в рамках данного подхода, крайне малочисленны, однако полученные в них результаты являются наиболее обоснованными и интересными.

Последний подход, выделяемый вышеназванными авторами, обозначен как **адаптивный**. Совместимость здесь рассматривается скорее как результат, проявляющийся в виде позитивных межличностных отношений, эффективности общения и т.д. Данный подход получил большое распространение среди исследователей, так как его задачей является улучшение общения в группах. Основными индивидуально-психологическими характеристиками групповой совместимости признаются социальные установки, ценностные ориентации, мнения. Данный подход не включает

изучение механизмов совместимости, динамичной стороны развития данного феномена.

Как справедливо отмечает Р.Л. Кричевский [4], авторы данной классификации подходов выводят свою схему, основываясь на уже известных в литературе исследованиях, что придает ей индуктивный характер.

Схема Р.Л. Кричевского, напротив, носит дедуктивный характер, предполагающий выделение возможных линий исследования совместимости [4]. Основываясь на положениях, вытекающих из основных принципов исследования малой группы, он рассматривает совместимость в связи с двумя основными типами внутригрупповой деятельности: инструментальным (деловая, трудовая сфера групповой активности) и эмоциональным, или экспрессивным (сфера внутригруппового общения). В соответствии с первым из них совместимость индивидов в группе рассматривается в сфере групповой активности, в соответствии со вторым — в сфере внутригруппового общения [4].

В проведенном им эмпирическом исследовании спортсменов было выявлено, что совместимость представляет собой многомерный феномен. В нем можно выявить четыре измерения совместимости: совместимость, основанная на сыгранности, сработанности партнеров; операционально-ролевая совместимость, в основе которой лежит взаимопонимание; совместимость в личностных чертах и совместимость в игровом общении, проявляющаяся в удовлетворенности партнеров межличностными отношениями [4].

Н.Н. Обозов проводил свои исследования на парах различных типов (изучались успешность деятельности, эмоционально-энергетические затраты, субъективная удовлетворенность, адекватность взаимопонимания, степень идентификации с партнером при помощи прибора кибернометра). В результате анализа полученных результатов было обнаружено, что взаимодействие различных типов пар является оптимальным или неоптимальным, в зависимости от анализируемого компонента [7]. Благодаря проведенному исследованию Н.Н. Обозов предложил различать по своей природе два психологических феномена — сработанность и совместимость. Если сработанность характеризуется минимальным уровнем эмоционально-энергетических затрат и продуктивностью, то совместимость — максимальным уровнем эмоционально-энергетических затрат, высоким уровнем субъективной удовлетворенности и высокой степенью идентификации.

В исследованиях отечественных психологов рассматривалась идея о связи между уровнем развития группы и межгрупповым взаимодействием ее членов. По мнению Ю.Г. Гиппенрейтер, если на первом уровне развития группы достаточно псевдоэмпатий, то, по мере развития дружеских отношений, для полной совместимости этого становится уже мало [1]. На данном этапе появляется необходимость в межличностном понимании и взаимопомощи.

В результате анализа полученных С.Е. Поддубным данных отмечено, что в процессе жизнедеятельности группы происходит смена ведущей формы совместимости. В начальный период существования группы преобладает совместимость в сфере деловых отношений, а в заключительный период — совместимость в сфере неформальных отношений [10].

Отечественные психологи изучали совместимость в связи с индивидуально-психологическими характеристиками членов различных по типу диад. В результате, как выяснилось, совместимость была связана как с подобием характеристик, так и с их контрастом, т.е. определялась принципом взаимодополнительности.

Исследование взаимосвязи уровня интеллекта и совместимости проводилось Н.Н. Обозовым с соавт. [6] на дружеских и взаимоотвергающих парах. Обнаружена тенденция к наибольшей частоте взаимных отвержений лиц, имеющих одинаково высокий вербальный интеллект (по Векслеру). Среди дружащих партнеров большой процент лиц имеют «подобие» и высокие показатели невербального интеллекта. Кроме того, взаимоприемлемые пары чаще, чем взаимоотвергающие, имеют контрастное сочетание по невербальному интеллекту. О.В. Аллаhverдова и Т.М. Трапезникова при наблюдении студентов в течение пяти лет их обучения в вузе обнаружили у друзей сходство по профилю интеллекта, но отсутствие такового по профилю личностных качеств [6].

Проведённое исследование с помощью 16 факторного опросника Кеттелла показало, что симпатия выше в парах, схожих по личностным профилям, и ниже в контрастных парах [6].

Н.Н. Обозовым изучалось соотношение интересов в дружеских и взаимоотвергающих парах. Обнаружено большое сходство у друзей по центральным и второстепенным интересам, а у недругов большое сходство по периферическим интересам. По мере углубления взаимодействия, сходство по существенным интересам и ценностным ориентациям усиливается. В.С. Севос-

тьянова и Н.Н. Обозов выявили совпадение у дружеских пар диспозиционных структур [6].

В результате анализа зарубежных и отечественных исследований по проблеме межличностной совместимости можно сделать следующие выводы:

1. Существует многообразие исследовательских подходов к проблеме совместимости в отечественной и зарубежной психологии.
2. Для большинства зарубежных исследований принципиальным недостатком является отсутствие в них достаточно логически обоснованного подхода, учитывающего совместимость людей во многих сферах деятельности. Так, исходной точкой отсчета в анализе совместимости для зарубежных авторов выступает не конкретная деятельность, в условиях которой возникает и развивается совместимость или несовместимость индивидов, а их потребности, свойства, черты и т.д.
3. Эмпирические отечественных исследования базируются на теоретической основе, однако их результаты сложно сопоставить из-за разнородности методического инструментария.
4. Изучение психологической совместимости как за рубежом, так и в отечественной социальной психологии проводилось на разных выборках — студентов, школьников, военнослужащих, трудовых групп и супругов, что также не позволяет соотнести результаты данных исследований.

Таким образом, несмотря на ряд интересных находок, в целом разработка проблемы психологической совместимости в социальной психологии все еще недостаточна и относительно построения адекватных теоретических моделей, и в плане конкретно-методического воплощения.

Очевидна необходимость создания структурированного алгоритма исследования феномена психологической совместимости, который позволил бы провести комплексное исследование групп с различными формами взаимодействия их членов и, следовательно, выявить основные закономерности совместимости.

Разрабатываемое авторами направление исследований совместимости отличается комплексным характером: проводится оценка различных индивидуально-психологических особенностей членов группы, влияющих на их совместимость.

Предлагаемый алгоритм изучения межличностной совместимости опирается на следующие теоретические положения:

- совместимость понимается, главным образом, как межличностный (диадный) феномен и предполагает взаимное соответствие индивидуально-психологических характеристик индивидов, способствующих оптимизации их общения и совместной деятельности;
- межличностная совместимость основана на принципах сходства и взаимодополнительности, а ее показателями являются взаимные положительные выборы в группе, которые определяются с помощью социометрии;
- феномен межличностной совместимости рассматривается в пространственно-временных рамках и конкретных условиях, которые оказывают влияние на его проявление.

На основе двух явлений, включенных в совместную деятельность: взаимодействия и взаимоотношения [5], — нами выделены два вида совместимости — эргатическая и рекреационная.

**Эргатическая совместимость** непосредственно связана с выполнением деятельности (формальной стороной взаимодействия), направленной на решение теоретических и практических задач. Она оценивается определенными показателями.

**Рекреационная совместимость** связана с общением (неформальным взаимодействием), проведением «свободного времени», досуга. Данный вид совместимости связана с получением взаимного удовлетворения от общения.

Перечисленные выше виды совместимости можно рассматривать как парциальные, вместе с тем, объединяя их в комплексе, можно говорить и об **интегральной совместимости**.

Исследуя роль индивидуально-психологических свойств личности в детерминации совместимости, мы имеем возможность изучить картину возникновения и развития различных уровней совместимости: физиологического (темперамент, эмоциональность, реактивность организма, психомоторные реакции); психологического (характер, стереотипы поведения); социально-психологического (общность целей и позиций, интересов, ценностных ориентаций).

Основными закономерностями в проявлении совместимости у членов группы являются: уровень выраженности индивидуально-психологических особенностей (высокий или низкий); их контраст

(сходство или различие); комплементарность (взаимодополнительность) и конгруэнтность (взаимное соответствие).

Алгоритм исследования психологической совместимости направлен на решение как *теоретических задач* (определения роли отдельных индивидуально-психологических особенностей членов диады в совместимости, выявления личностных инвариантов данного феномена, исследования закономерностей развития совместимости в группе), так и *практических* (например, разработку моделей совместимости, которые могут быть положены в основу оптимального комплектования групп с учетом выявленных закономерностей совместимости).

Совместимость является основным условием эффективной групповой деятельности и предполагает подбор членов группы на основе оптимального сочетания индивидуально-психологических характеристик (психофизиологических, собственно психологических и социально-психологических свойств личности).

Данный алгоритм исследования предусматривает применение адекватного психодиагностического инструментария и методов математико-статистической обработки полученных данных.

## Этапы изучения феномена межличностной совместимости

**I этап. Предварительный (рекогносцировочный) этап.** На данном этапе проводится: исследование условий и особенностей жизне-деятельности малых групп; описание и анализ конфликтных инцидентов посредством экспертного опроса; исследование представлений респондентов о значимых для совместимости индивидуально-психологических особенностях путем предъявления списка личностных качеств; выявление личностных характеристик партнеров, потенциально влияющих, «работающих» на совместимость. Реализация данного этапа позволяет осуществить обоснование и подбор адекватных методических приемов и средств для диагностики и исследования межличностной совместимости и релевантных ей индивидуально-психологических характеристик.

**II этап. Диагностика межличностной совместимости.** К настоящему времени существует ряд известных методических приемов для диагностики межличностной совместимости. Большинство составляют взаимооценочные методики, в основе которых, как правило, лежит социометрия. В результате анализа взаимных оценок членов группы получают показатели совместимости — их взаимные предпочтения и отвержения. На основе групповой структуры симпатий и антипатий выделяются совместимые и несовместимые диады.



Выбор соответствующего методического приема диагностики совместимости определяет способ обработки первичных данных и анализ полученных показателей на следующих этапах исследования.

**III этап. Формирование различных типов выборов.** Первый вариант — формирование полярных дихотомических выборов. С этой целью используется традиционная социометрия. Полученные данные заносятся в социометрическую матрицу, анализ которой позволяет выявить пары с различными взаимными предпочтениями и отвержениями. Как правило, пары, характеризующиеся взаимными положительными оценками, относятся к категории совместимых, а взаимными отрицательными — к категории несовместимых. Таким образом, формируются полярные (по параметру совместимости) дихотомические выборы.

Второй вариант — формирование упорядоченных (ранжированных) выборов. В этом случае применяется Шкала приемлемости Н. Бахаревой. Результаты заносятся в матрицу взаимных оценок, на основе которой выявляются различные типы пар: взаимоположительные с разным уровнем интенсивности (+2+2), (+2+1), (+1+1) и взаимоотрицательные (-2-2), (-2-1), (-1-1). Затем им присваивается соответствующий ранг, например: (+2+2)=6, (+2+1)=5, (+1+1)=4, (-1-1)=3, (-1-2)=2, (-2-2)=1. Таким образом, получают упорядоченные по параметру совместимости пары.

Третий вариант — формирование выборов на основе интервального распределения. В этом случае рекомендуется использование различных вербальных и невербальных взаимооценочных шкал (например, зрительно-аналоговой шкалы оценки совместимости в диаде, методики Дюке-Новицкого, Цветового теста отношений). Анализ взаимных оценок позволяет расположить пары в интервальной шкале в континууме «совместимость — несовместимость».

Таким образом, в первом варианте формируются дихотомические выборки, а во втором и третьем — упорядоченные, по степени выраженности совместимости выборки, причем во втором случае ранжированные, а в третьем — интервальные.

**IV этап. Формирование экспериментальной тестовой батареи и диагностика личностных характеристик партнеров.** На данном этапе, который может проводиться одновременно с первым, на основе предварительного изучения релевантных совместимости индивидуально-психологических особенностей членов диады производится их диагностика.

Комплекс методик диагностики включает оценку следующих характеристик: психофизиологических показателей, характера, потребностей, стилевых особенностей, интеллектуальных качеств, ценностных ориентаций и других.

Полученные для каждого члена группы количественные оценки по методикам являются показателями индивидуально-психологических характеристик. Они также могут быть представлены в виде определенных типов (например, типов темперамента, характера), личностных профилей (например, профиль личности по ММИЛ, по опроснику Кеттелла). В данной работе будет рассмотрен только один вариант – количественное представление данных.

**V этап. Регистрация показателей. Выбор стратегии обработки и анализа данных.** В случае, если показатели индивидуально-психологических особенностей, характеризующие диаду, представлены в количественном виде, то вычисляются они следующим образом:

- уровень выраженности изучаемой характеристики в паре (среднее значение одноименных индивидуально-психологических характеристик);
- контраст — подобие изучаемых характеристик в паре (стандартное отклонение одноименных личностных характеристик).

**VI этап. Математико-статистический анализ полученных данных.** Применение адекватных математико-статистических методов для различных типов выборок позволяет решить следующие задачи:

- 1) определить достоверные различия в индивидуально-психологических характеристиках совместимых и несовместимых пар и построить их обобщенный психологический портрет;
- 2) выявить направленность (знак) и количественно оценить вклад индивидуально-психологических характеристик членов диады в совместимость;
- 3) построить математико-статистическую модель диадной совместимости на основе регрессионного анализа;
- 4) оценить диагностические и прогностические возможности разработанной модели.

Для определения значимых различий в исследуемых индивидуально-психологических характеристиках между совместимыми и несовместимыми диадами проводится анализ средних значений индивидуально-психологических показателей с помощью дисперсионного анализа (в дихотомических выборках используется t-критерий Стьюдента). На основе полученных данных составляется психологический портрет совместимых и несовместимых диад.

Для выявления направленности и количественной оценки вклада в совместимость каждого из индивидуально-психологических показателей используются результаты регрессионного анализа. Он может проводиться как по всем индивидуально-психологическим показателям, так и выборочно (например, либо по уровню выраженности показателей в паре, либо по сходству–различию).

Как правило, первоначально в данный вид анализа включаются все переменные, однако в этом случае количество исследуемых переменных должно адекватно соотноситься с объемом выборки (их число не должно превышать размер меньшей выборки). В случае невыполнения указанного условия рекомендуется включать только те переменные, по которым выявлены достоверные различия по  $t$ -критерию Стьюдента.

Для оптимизации диагностической модели проводится метод пошаговой регрессии, при котором в уравнение входят только переменные, вносящие значительный вклад в совместимость.

Анализ уравнения позволяет оценить вклад переменных в совместимость. Количественной оценкой вклада является величина стандартизованного БЭТА-коэффициента по каждой переменной. По знаку коэффициента судят о направленности влияния данной переменной на совместимость.

На основе полученных с помощью регрессионного анализа результатов строится математико-статистическая модель совместимости, которая после ее последующей проверки может использоваться и как диагностическая, и как прогностическая.

Для оценки диагностических и прогностических возможностей разработанной модели совместимости используется дискриминантный анализ. Он позволяет количественно оценить степень совпадения расчетных данных с реальными. Этот вид анализа также может проводиться методом пошагового включения переменных.

В качестве иллюстрации описанного выше алгоритма исследования психологической совместимости в группе, приведем краткое описание одного из комплексных исследований.

### **Пример использования алгоритма для исследования межличностной психологической совместимости**

---

Целью проведенного психологического исследования явилось выявление индивидуально-психологических факторов межличностной совместимости в студенческой группе. Под индивидуально-психологическими факторами понимаются индивидуально-психологические характеристики в паре, оказывающие влияние на меж-

личностную совместимость. В качестве методического инструментария использовались следующие методики: для определения совместимости — модифицированный вариант социометрического теста — шкала приемлемости Н. В. Бахаревой; для измерения личностных особенностей — опросник «Пять факторов личности», тест «Домино-48» (интеллектуальные характеристики), «Опросник ценностных ориентаций Фанталовой» (ценности рассматривались по их доступности и значимости для личности), тест «Социальный интеллект» (Дж. Гилфорда и М. Салливена).

В проведенном исследовании рассматривались интегральная (общая) и парциальная, эргатическая и рекреационная виды совместимости в студенческих группах. В качестве испытуемых выступали студенты четвертого курса гуманитарного вуза. Общее количество пар для оценки эргатической совместимости: совместимых — 43 и несовместимых — 37; для рекреационной совместимости: совместимых — 54 и несовместимых — 55; для интегральной совместимости: совместимых — 32 и несовместимых — 20.

В результате обработки данных были получены переменные, отражающие уровень выраженности и контраст индивидуально-психологических показателей для взаимовыбирающих и взаимоотвергающих пар в группе.

Для составления психологического портрета совместимых и несовместимых пар был проведен **дисперсионный анализ** с помощью t-критерия Стьюдента. В результате проведенного анализа были установлены следующие индивидуально-психологические особенности эргатически совместимых пар. Они гомогенны (т.е. сходны) по доступности для них ценности любви и познания, но гетерогенны (т.е. различны) по значимости — здоровья и любви. Для таких пар незначима деятельная, материально обеспеченная жизнь, недоступно, по их мнению, здоровье и активность в жизни, однако, большое значение для них имеют красота природы, познание, счастливая семейная жизнь. Совместимые диады обладают высокой чувствительностью к вербальной и невербальной экспрессии, способностью распознавать структуру межличностных ситуаций, находить причинно-следственные связи событий.

У совместимых пар, демонстрирующих рекреационную совместимость, были обнаружены следующие психологические особенности. Для них имеет низкое значение материально обеспеченная жизнь, любовь, недоступно, по их мнению, здоровье. Большое значение и доступность для них представляют красота природы и познание. Для членов совместимых пар значимы друзья, доступны-

ми являются сами дружеские отношения. Совместимые пары сходны по уровню пространственного интеллекта, но контрастны по чувствительности к невербальной экспрессии и доступности для них материально обеспеченной жизни.

Интегральная межличностная совместимость может быть охарактеризована следующим образом: совместимые пары сходны по значимости для них материально обеспеченной жизни, но контрастны по ее доступности. Для взаимовыбирающих (совместимых) пар имеет большое значение и является доступной счастливая семейная жизнь, значимо также познание. Однако, что интересно, для таких пар незначима любовь, материально обеспеченная жизнь, недоступно, по их мнению, здоровье. Следующим этапом психологического исследования было определение вклада переменных в разные виды совместимости, что определялось с помощью **регрессионного анализа**.

Вклад индивидуально-психологических особенностей в эргатическую совместимость характеризуются следующим образом. Положительное значение для совместимости имеют следующие переменные: контраст в паре по невербальному интеллекту и способности анализировать сложные ситуации взаимодействия людей; значимость ценностей красоты и природы, доступность счастливой семейной жизни и любви, а также доступность красоты природы, познания и уверенности в себе. Отрицательный вклад в эргатическую совместимость вносят: контраст по открытости опыту у членов пары, доступности творчества и любви, счастливой семейной жизни и здоровья, а также высокая значимость для членов диады интересной работы и познания.

Рекреационная совместимость детерминирована следующими характеристиками. Положительное значение для нее имеет контраст в паре по чувствительности к вербальной экспрессии и способности анализировать сложные ситуации взаимодействия людей. Кроме того, положительный вклад вносят высокая значимость для членов пары ценностей красоты природы, счастливой семейной жизни и большая доступность уверенности в себе, приобщения к красоте природы. Для совместимости важен также низкий уровень добросовестности членов пары. Отрицательное же значение для рекреационной совместимости в диаде имеют: контраст по невербальному интеллекту и доступности ценностей счастливой семейной жизни, творчества и свободы. Помимо этого, отрицательный вклад в совместимость вносят высокая значимость для членов пары здоровья и доступность творчества.

Что касается интегральной совместимости, то положительное значение для нее имеют: гетерогенность в паре по доступности счастливой семейной жизни и творчества, контраст по значимости материально обеспеченной жизни, высокая значимость для партнеров красоты природы, способность предвидеть события, наличие способности распознавать структуру ситуации и чувствительности к вербальной экспрессии, а также гомогенность по невербальному интеллекту. Отрицательно влияют на интегральную совместимость высокая доступность для партнеров уверенности в себе и свободы, большая значимость для них здоровья и счастливой семейной жизни.

Выделенные нами в результате регрессионного анализа индивидуально-психологические особенности членов группы оказывают значительное влияние на совместимость. Так, их совокупный вклад в эргатическую совместимость составляет 62,2%, в рекреационную — 67,5%, а в интегральную — 90,3%.

На основе диагностической модели, полученной с помощью регрессионного анализа, на третьем этапе математико-статистического анализа данных была проверена ее прогностичность с использованием **дискриминантного метода анализа**. Установлено, что разработанная математико-статистическая модель совместимости позволяет предсказывать эргатическую совместимость в группе на 84%, рекреационную — на 88%, интегральную на — 96%.

На основе полученных результатов были сформулированы следующие выводы:

1. Наибольший вклад в межличностную совместимость вносят ценностные ориентации членов группы.
2. Для эргатической совместимости в большей степени важен невербальный интеллект, чем социальные и психологические характеристики личности.
3. Рекреационная совместимость предполагает высокую степень развития социального интеллекта у членов группы.
4. Интегральная совместимость в диаде в большей степени обусловлена личностными характеристиками, социальным интеллектом и ценностными ориентациями членов диады.

Таким образом, реализованный в эмпирическом исследовании алгоритм изучения совместимости подтвердил его правомерность и позволил осуществить прогноз психологически совместимых и несовместимых диад на основе учета личностных, интеллектуальных характеристик, социального интеллекта и ценностных ориентаций членов диады.

В данной работе предложен новый алгоритм исследования феномена межличностной психологической совместимости. С его помощью можно успешно решать как теоретические проблемы социальной психологии, направленные на выявление закономерностей развития психологической совместимости в группе и установление индивидуально-психологических детерминант совместимости, так и практические, связанные с оптимальным комплектованием групп на основе сочетания индивидуально-психологических характеристик их членов, что позволяет в значительной степени повысить эффективность совместной деятельности.

Данный алгоритм предусматривает применение адекватного психодиагностического инструментария и современных математико-статистических методов обработки данных, что обеспечивает надежность полученных результатов.

Приведенные результаты эмпирического психологического исследования, в котором был реализован разработанный нами комплексный подход к изучению феномена совместимости, подтверждают его жизнеспособность.

## Литература

---

1. Гиппенрейтер Ю. Г., Карягина Т.Д., Козлова Е.Н. Феномен конгруэнтной эмпатии // Вопросы психологии. 1993. № 4. С. 75–86.
2. Кон И. С. Дружба. М., 1987.
3. Кричевский Р. Л. Проблема межличностной совместимости в зарубежной социальной психологии // Вопросы психологии. 1979. № 5. С. 161–170.
4. Кричевский Р. Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы. М., 2001.
5. Методология и методы социальной психологии / Отв. ред. Е.В. Шорохова. М., 1977.
6. Обозов Н. Н. Психология межличностных отношений. Киев, 1990.
7. Обозов Н.Н. Совместимость и срабатываемость людей. СПб., 2000.
8. Обозов Н.Н., Обозова А.Н., Три подхода к исследованию психологической совместимости // Вопросы психологии. 1981. № 6. С.98–101.
9. Платонов К. К. Общие проблемы теории группы и коллективов // Коллектив и личность. М. 1975. С. 3–17.
10. Поддубный С. Е. Программа исследования взаимного влияния эффективности совместной деятельности и совместимости личности и группы // Методики социально-психологического исследования личности и малых групп / Отв. ред. А. Л. Журавлёв, Е.В. Журавлева. М.: ИПРАН, 1995. С. 154–161.
11. Психологическая совместимость // Краткий психологический словарь-хрестоматия / Под. ред. К.К. Платонова. М., 1974.

12. Цуканова Е. В. Влияние межличностных отношений на процесс общения в условиях совместной деятельности // Проблема общения в психологии. М. 1981. С. 148–167.
13. Centers R. Granville A.C. Reciprocal need gratification in intersexual attraction: A test of the hypothesis of Schutz and Winch // J. Pers. 1971, V. 39. P. 25–43.
14. Costell R. M. Kogan L. M, Compatibility and cohesiveness in group psychotherapy: A re-evaluation and extension // J. of Nervous and Mental Disease. 1972. V. 155. P. 99–104.
15. Doll R.E., Gunderson E. K. The relative importance of selected behavioral characteristics of group members in an extreme environment // J. Psychol. 1970. V. 75. P. 231–37.
16. Frandsen K.D., Rosenfeld L.B. Fundamentals interpersonal relation orientations in dyads: An empirical analysis of Schutz's FIRO-B as an index of compatibility // Speech Monographs. 1973. V. 40. P. 113–122.
17. Gross E. Symbiosis and consensus as integrative factors in small groups // Amer. Sociol. Rev., 1956.V. 21. P. 179–189.
18. Haythorn W. W. et al. The effects of varying combinations of authoritarian and equalitarian leaders and followers // J. Abn. Soc. Psychol. 1956. V. 53. P. 210–219.
19. Hill R. E. Interpersonal compatibility and workgroup performance // J. Appl. Behav. Sci. 1975. V.11. P. 210–219.
20. Hlausa J., Podrabsky J. The influence of dominance and submissiveness on creative productivity in dyads // Studia Psychologica. 1973. V.15. P. 321–327.
21. Kelley E. L. Consistency of adult personality // Amer. Psychol. 1955. V. 10. P. 659–681.
22. Kerckhoff A. C., Davis K.E. Value consensus and need complementarity in mate selection //Amer. Sociol. Rev. 1962. V.27. P. 295–303.
23. Kirshner M.D. Facilitativeness and compatibility as determinants of positive and negative significant others in a group process experience //Dissertation Abstracts. 1976. V.36 (1-A). P. 5826–5827.
24. Reddy W.B., Byrnes A. Effects of interpersonal group composition on the problem-solving behavior of middle managers // J. Appl. Psychol. 1972. V. 56. P. 516–517.
25. Schutz W. C. FIRO: A three dimensional theory of interpersonal behavior. N. Y., 1958.
26. Shaw M. E. Group dynamics. N.Y., 1971.
27. Smelser W. T. Dominance as a factor in achievement and perception in cooperative problem solving interaction // J. Abn. Soc. Psychol. 1961. V. 62. P. 535–542.
28. Underwood W.J., Kraft L.J. Interpersonal compatibility and managerial work effectiveness: A test of the fundamental interpersonal relations orientation theory // J. Appl. Psychol. 1973.V. 58. P.89–94.
29. Winch R. F. et al. The theory of complementary needs in mate-selection: An analytic and descriptive study //Amer. Sociol. Rev. 1954. V. 19. P. 241–249.
30. Winch R. F. The theory of complementary needs in mate-selection: A test of one kind of complementariness //Amer. Sociol. Rev. 1955. V. 20. P. 52–56.



# ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ ПЕРЕСЕЛЕНЦЕВ И МЕЖГРУППОВОГО ВОСПРИЯТИЯ В НОВЫХ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

*Л. В. Ключникова*

## Введение

---

Изменение социальных условий, а также развитие личности вызывают необходимость социально-психологической адаптации к новой реальности. Процесс социально-психологической адаптации имеет место в течение всей жизнедеятельности личности, но в условиях радикальных изменений может быть значительно осложнен.

Восприятие как процесс познания действительности выступает необходимым условием ориентировки личности в окружающей среде, являясь отражением не только действительности, но и своего состояния. На основе характера восприятия, его модальности, акцентуации на определенных характеристиках социального окружения и самого себя можно судить об адаптированности личности.

Исследование проводилось на представителях этнической группы, эмигрировавших на историческую родину. Миграции отдельных этнических групп происходят в большинстве случаев с одной стороны, по принципу их «вытеснения» из республик, в которых происходят процессы отстаивания суверенитета, с другой — по причине объединения с материнским этносом. Однако даже в случае объединения с материнским этносом далеко не всегда социально-психологическая адаптация протекает безболезненно. Эмиграция ставит человека перед необходимостью реадaptации в новой социальной среде, так как прежние привычные формы взаимодействия с окружающей средой не соответствуют новым социальным условиям. Процесс адаптации может длиться достаточно долго, в продолжении жизни одного или нескольких поколений.

**Целью** исследования являлось выявление характера взаимосвязи социально-психологической адаптации переселенцев и особенностей межгруппового восприятия.

**Объектом** исследования выступили представители этнической группы немцев России и других стран СНГ, переселившиеся на постоянное место жительства в Германию. Эмпирическое исследование

дование было проведено в Германии в 1998 г. Был опрошен 71 респондент. Выборка являлась разнородной по полу (34 мужчины и 37 женщин), возрасту (от 16 до 80 лет), сроку проживания в Германии (от 1 года до 26 лет), знанию языка, месту выезда (представители бывших республик СССР — России, Киргизии, Казахстана и др.). В основном эти люди (механизаторы, строители, воспитатели и т.д.) выехали из селений, где получили специальности, необходимые в данных местностях. Выборка отражает генеральную совокупность людей, являвшихся объектом исследования.

**Предметом исследования** явился характер взаимосвязи социально-психологической адаптации переселенцев и особенностей межгруппового восприятия в новой социальной среде: модальность, интегрирующие и дифференцирующие компоненты межгруппового восприятия во взаимосвязи с уровнем как отдельных интегральных показателей адаптированности, так и адаптированности в целом. Из восприятия окружающей действительности мы выделяем только восприятие переселенцами степени выраженности качеств, присущих местному населению, переселенцам в целом, а также восприятие переселенцами особенностей, собственных лично им (реальное и идеальное Я). Сравнительный анализ данных позволяет судить о характере изменений, происходящих в процессе адаптации.

Под **социально-психологической адаптацией** мы понимаем процесс включения личности во взаимодействие с социальной средой, предполагающий ориентировку в ней, осознание проблем, возникающих в ходе этого взаимодействия, и нахождение путей их разрешения, выбор наиболее адекватной для нее деятельности в данных условиях с целью достижения соответствия между собой (своими интересами, потребностями, возможностями) и социальной средой. Наиболее успешная адаптация имеет место в том случае, когда потребности и потенциал личности гармонируют с потребностями социальных общностей, в которые она включена (малых и больших социальных групп), с условиями окружающего мира.

Для того чтобы выявить характер взаимосвязи социально-психологической адаптации и межгруппового восприятия, адаптация исследовалась как результат (адаптированность). Корреляция показателей адаптированности с увеличением сроков проживания свидетельствует о том, что имеет место процесс социально-психологической адаптации. Несмотря на то, что длительность проживания влияет на показатели адаптированности, это влияние не является абсолютным. В частности, нужно учитывать, что скорость

протекания социально-психологической адаптации у переселенцев зависит от ряда других факторов, например, таких, как условия, в которых они оказались, от личностных особенностей и от многих других факторов в совокупности.

Ставились следующие **задачи эмпирического исследования**:

- 1) определить показатели социально-психологической адаптированности переселенцев;
- 2) выявить типы переселенцев с различным видом адаптированности;
- 3) выявить интегрирующие и дифференцирующие компоненты межгруппового восприятия;
- 4) определить типы социально-психологической адаптации переселенцев, определить индивидуальные особенности переселенцев с разным типом адаптации;
- 5) проследить особенности межгруппового восприятия во взаимосвязи с социально-психологической адаптацией переселенцев.

**Теоретико-методологическую основу исследования** составляют труды отечественных и зарубежных психологов, а также социологов, философов, историков, этнографов по проблемам адаптации и межгруппового восприятия, межгрупповых отношений. основополагающими являются работы, посвященные исследованию развития личности в процессе ее жизнедеятельности (Б.Г.Ананьев, Л.С.Выготский, А.Н.Леонтьев, Б.Ф.Ломов, С.Л. Рубинштейн, Е.В.Шорохова и др.). Для нашего исследования важными являются идеи о том, что в процессе жизнедеятельности индивида развивается психика, формируется личность, приобретая характерные черты, свойственные людям, живущим в данную эпоху, в данном обществе.

В исследовании проблем адаптации мы опираемся на работы А.А.Алдашевой, А.Л.Журавлева, О.И.Зотовой, И.К.Кряжевой, И.А.Милославовой, А.А.Налчаджяна, А.М.Растовой, Т.И.Ронгинской, С.Н.Пустовалова, Е.В.Таранова и др. Многие из этих исследований выполнены в Институте психологии РАН. В основу исследования по данной проблематике легли разработки в области социологии (Корель Л.В., Кузнецов П.С. и др.), философии (А.Б.Георгиевский, М.В.Ромм и др.). Важными для понимания социально-психологических проблем, возникающих у переселенцев в новых этнокультурных условиях, являются разработки отечественных психологов (Гриценко В.В., Лебедевой Н.М., Левкович В.П., Стефаненко Т.Г., И.А.Хрусталева и др.), зарубежных психологов (Берри Дж., Оберг К., Стоунквист Э.В., Фенхем А. и др.).

В исследовании восприятия мы опираемся на работы Г.М. Андреевой, С.Л. Рубинштейна и др. В основу исследования легли разработки в области межгруппового восприятия, являющегося продуктом или результатом межгруппового контакта (Кцоева Г.У. (Солдатова), Лебедева Н.М., Левкович В.П., Науменко Л.И. и др., Тернера Дж., Тэджфела Г.). Мы используем теоретические и методологические положения в области межгрупповых отношений, разработанные такими психологами, как В.С. Агеев, Г.Г. Дилигенский, И.С. Кон, Б.Ф. Поршнев, В.П. Позняков и др.

В нашем исследовании изучается социально-психологическая адаптация представителей этнической группы, переселившихся по принципу объединения с материнским этносом во взаимосвязи с восприятием переселенцами сходства и различий между собой лично, переселенцами в целом и местными жителями этой же национальности.

В качестве интегральных показателей социально-психологической адаптированности выступили социальное самочувствие, интеграция с местным населением, активность в достижении целей, согласованность со средой, оптимизм.

Основным **методом** получения эмпирических данных являлся опрос. В качестве дополнительного метода анализа ответов на открытые вопросы анкеты использовался контент-анализ. В число опросных методик входили:

- 1) авторская анкета, направленная на измерение уровня социально-психологической адаптированности переселенцев, а также детерминирующих ее факторов [5];
- 2) авторская методика изучения интегрирующих и дифференцирующих компонентов межгруппового восприятия [5];
- 3) методика диагностики социально-психологической адаптации К. Роджерса и Р. Даймонд [7];
- 4) пятифакторный опросник (Five-Factor Inventory) Mc Crae и Costa P.T. [8], переведенный с английского языка и адаптированный С.Д. Бирюковым.

В исследовании был использован метод поперечных срезов.

С помощью *анкеты изучения показателей социально-психологической адаптированности* и детерминирующих ее факторов являлись показатели социально-психологической адаптированности, факторы, облегчающие или затрудняющие адаптацию переселенца к новой среде, а также мотивы выезда, длительность проживания в Германии, социально-демографические характеристики.

Методика *изучения интегрирующих и дифференцирующих компонентов межгруппового восприятия* представлена 23 биполярными

семибалльными шкалами, по которым респонденты оценивали степень выраженности качеств, предложенных для оценки, у местных немцев; у немцев, переселившихся в Германию из стран СНГ; у себя лично в реальности; а также их желательность у себя в идеале. Далее, высчитывался коэффициент степени сходства между оцениваемыми социальными объектами. Данная методика разработана на основе предварительного исследования, проведенного в Германии в 1995 г. Вначале вопрос о воспринимаемых различиях задавался в открытой форме. Респонденты указывали качества, свойственные, с их точки зрения, местным жителям Германии (немцам) и переселенцам. Ответы респондентов были проанализированы методом контент-анализа. Качества, которые чаще указывались при сравнении, были взяты за основу при составлении данной методики [2].

## **Результаты исследования**

---

Изучены 3 блока проблем: социально-психологическая адаптация, межгрупповое восприятие и их взаимосвязь.

### **I. Социально-психологические проблемы адаптации**

**1.1. *Оправдание ожиданий.*** Основными причинами выезда, по мнению опрошенных, являлся массовый выезд немецкого населения в Германию, проблемы во взаимоотношениях с местным населением, отсутствие будущего у детей. 91,56% респондентов считают, что их ожидания, связанные с переездом, либо частично оправдались, либо оправдались полностью. Однако несмотря на то, что ответы на данный вопрос были в основном положительные, почти все респонденты ответили на дополнительный вопрос о неоправдавшихся ожиданиях. Анализ ответов позволяет сделать вывод о том, что этим вопросом поднимается именно социально-психологический пласт проблемы их адаптации. Среди неоправдавшихся ожиданий чаще всего указывается то, что переселенец чувствует, что не влился в общество, не стал «своим», его не признали, ему не хватает общения, он не чувствует «целостности» (с населением). Имеют место проблемы трудоустройства, работа не по профессии, которая к тому же и не по душе. Редки встречи с родственниками, друзьями. Не всегда оправдываются надежды на лучшее лечение, некоторые чувствуют неудовлетворенность в связи с тем, что «нет ничего своего (особенно угла, дома)»<sup>1</sup>. Кроме того, переселенец осознает, что здесь проживают не только немцы, не так уж и хорош

<sup>1</sup> Жилье в основном снимается (это распространено как среди переселенцев, так и среди местных жителей). Но многие переселенцы стремятся построить собственный дом.

порядок, не всегда имеется возможность дать детям то, чего хотели родители и сами дети (какую-либо специальность). В немецкой речи много иностранных слов. На фоне этого дает о себе знать чувство ностальгии по прежнему месту проживания, которое многие респонденты считают своей родиной.

Важным для переселенцев является хорошее владение языком, без которого и общительный человек испытывает дискомфорт, так как не может выразить свои мысли. В связи с этим он считает, что его не воспринимают как личность. Анализ данных показывает, что совокупность таких особенностей переселенцев, как активность в достижении целей, общительность, знание языка, помогает устанавливать более тесные контакты с местным населением, лучше понимать местных жителей, находить работу, которой переселенцы могут быть удовлетворены, в меньшей степени испытывать недостаток в общении. Это определяет более позитивную оценку отношения местного населения к переселенцам и оценку ими внешних обстоятельств, а также вызывает мнение, что их приняли как «своих».

**1.2. Интегральные показатели адаптированности.** Показатели адаптированности были получены с помощью методики диагностики социально-психологической адаптации К.Роджерса и Р.Даймонд, а также анкеты изучения социально-психологической адаптации переселенцев. С помощью первой получены данные по следующим показателям: 1) принятие себя; 2) принятие других; 3) эмоциональный комфорт. Эти три интегральных показателя, по идее авторов методики, составляют основу интегрального показателя адаптации. С помощью этой методики получены и другие показатели, выраженность которых также позволяет судить об адаптированности: 4) интернальность; 5) доминирование; 6) эскапизм (уход от проблем). С помощью анкеты, предназначенной для изучения социально-психологической адаптации переселенцев, получены следующие показатели социально-психологической адаптированности: 7) мнение переселенца о том, что местное население приняло переселенцев как «своих» немцев; 8) установление тесных контактов с местным населением, наличие друзей среди местного населения; 9) отсутствие недостатка в общении; 10) мнение переселенца о том, что ожидания, связанные с переездом, оправдались; 11) мнение переселенца о том, что есть возможность добиться целей; 12) собственная активность в достижении целей; 13) положительная оценка влияния внешних обстоятельств на адаптацию.

С целью получения интегральных показателей социально-психологической адаптированности данные всех респондентов по показателям адаптированности были обработаны с помощью факторного анализа. Выделены следующие **интегральные показатели адаптированности**:

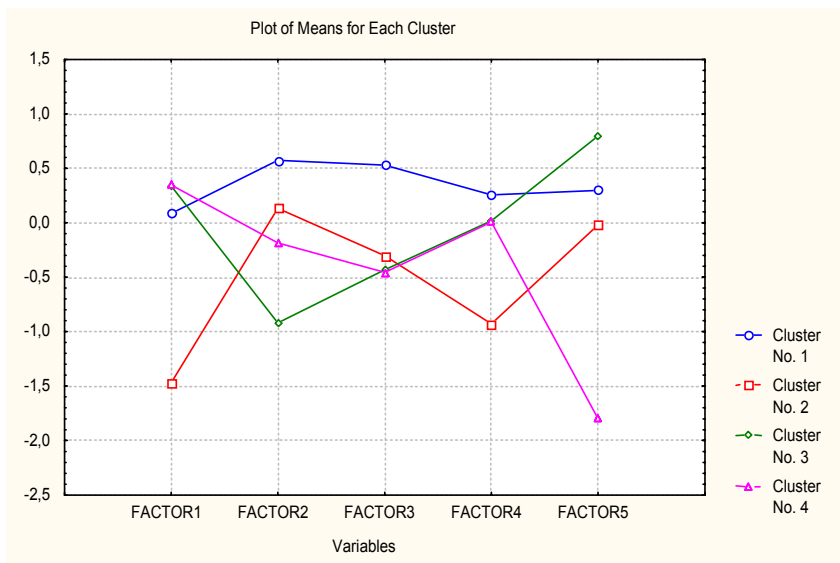
- 1) социальное самочувствие:** интернальность, принятие себя, принятие других, эмоциональный комфорт;
- 2) интеграция с местным населением:** мнение переселенцев о том, что местное население приняло их как «своих немцев», установление тесных, дружеских контактов с местным населением, отсутствие недостатка в общении;
- 3) активность:** собственная активность в достижении целей, доминантность;
- 4) согласованность индивида и среды:** оценка влияния внешних обстоятельств на жизнедеятельность индивида как благоприятного, реализация целей, ожиданий, связанных с переселением, отсутствие эскапизма (ухода от проблем);
- 5) оптимизм:** позитивная оценка возможности достижения поставленных целей в будущем.

Таким образом, социально-психологическая адаптация переселенцев в новой социальной среде определяется такими интегральными показателями, как: оценка социального самочувствия; включенность во взаимодействие с местным населением (по типу интеграции); активность переселенца в достижении целей; согласованность индивида и среды; оптимизм.

Анализ связи показателей адаптированности со сроком проживания показал, что наиболее тесная корреляция наблюдается в сфере интеграции переселенцев с местным населением.

В меньшей степени наблюдается связь со сроком проживания показателей социального самочувствия (интернальность, принятие себя, эмоциональный комфорт, принятие других). Замечено, что высокая интернальность отмечается у переселенцев в том случае, когда одновременно отсутствует негативная оценка влияния внешних обстоятельств. Рис. 1 иллюстрирует это положение (сравним сочетание выраженности фактора 1 (социальное самочувствие) и фактора 4 (согласованность со средой) у переселенцев с различным типом адаптации).

Взаимосвязь показателей активности и оптимизма со сроком проживания имеет несколько иной характер и напоминает U-образную кривую, т.е. вначале выраженность этих показателей более высокая, потом немного уменьшается, после чего в случае успешной адаптации вновь возрастает. Необходимо отметить, что



**Рис. 1.** Типы социально-психологической адаптации с различным сочетанием выраженности интегральных показателей адаптированности: фактор 1 — социальное самочувствие, фактор 2 — интеграция, фактор 3 — активность, фактор 4 — согласованность, фактор 5 — оптимизм

не сам срок проживания оказывает влияние на значения показателей адаптированности, а происходящий за это время процесс адаптации. Переселенцы по-разному адаптируются в новой социальной среде. Одним на адаптацию в новой социальной среде требуется меньше времени, другим больше.

### **1.3. Типы социально-психологической адаптированности.**

Судить об адаптированности в целом следует по совокупности интегральных показателей. Данные всех респондентов по интегральным показателям адаптированности были обработаны с помощью кластерного анализа. Сочетание выраженности интегральных показателей социально-психологической адаптированности определило **тип адаптации**. Выявлено, что переселенцы могут давать высокую оценку своего социального самочувствия (давать высокие оценки по таким показателям, как: интернальность, приятие себя, эмоциональный комфорт, приятие других) и при этом быть низко адаптированными на межгрупповом уровне (т.е. характеризоваться низким уровнем взаимодействия с местным населением, считать, что их не приняли как «своих», недостаточно хорошо владеть немецким языком), и наоборот.



Выделено 4 типа социально-психологической адаптации в зависимости от сочетания выраженности показателей адаптированности (рисунок 1)<sup>1</sup>. Оптимально адаптированными являются те переселенцы, у которых данные показатели выше среднего.

Переселенцы с разным типом социально-психологической адаптации отличаются характерными особенностями. В таблице 1 представлены средние значения показателей социально-психологической адаптированности переселенцев по каждому типу (использовалась трехбалльная система оценки уровня адаптированности).

**1 тип. Оптимально адаптированные.** Переселенцы с наиболее оптимальным (и более распространенным) типом адаптированности составили 43,53% от выборки (31 человек из 71). Уровень всех показателей адаптированности выше среднего (социального самочувствия: высокие показатели интернальности, приятия себя, эмоционального комфорта, приятия других; интеграции с местным населением; активности; согласованности со средой; оптимизма в достижении целей), хотя адаптированность на индивидуальном уровне все же близка к средним значениям. В эту группу попали переселенцы с разным сроком проживания: от 1 года до 26 лет (но все же в этой группе преобладают лица, проживающие в Германии в среднем более пяти лет). У людей этого типа более выражены экстраверсия и сознательность. Для них характерны следующие высказывания о себе: «Что думаю, то и говорю», «Стараюсь пользоваться всеми шансами», «Не жду, когда поднесут на блюдечке». Им важно иметь хорошую работу, которая нравится. Многие делают, чтобы ее найти.

**2 тип. С низким социальным самочувствием** (9 чел из 71, что составляет 12,6 % выборки). Переселенцы данного типа характеризуются низким социальным самочувствием, низкой согласованностью со средой, но при этом уровень интеграции с местным населением, активности и оптимизма средний. У них выявлен низкий эмоциональный комфорт, низкое приятие себя, низкая интернальность, невысокое приятие других. Внешние обстоятельства по благоприятности влияния на их жизнь оцениваются невысоко, им свойственен эскапизм (уход от проблем). Когда они оказываются в серьезной конфликтной ситуации, после попыток за себя постоять, они все же склонны «покидать поле боя», ища более спокойную среду. Эмоциональны. На долю переселенцев, составивших данную группу, в жизни выпадали тяжелые испытания. Уровень

---

<sup>1</sup>При большей дифференциации можно выделить большее число типов.

Таблица 1

**Средние значения показателей адаптированности переселенцев  
в зависимости от типа адаптации в целом**

Наименование фактора	Переменные, составляющие данный фактор	Средние значения по типам			
		Тип 1	Тип 2	Тип 3	Тип 4
1. Социальное самочувствие	1) Интернальность	2,033	1,222	2,277	2,000
	2) Приятие себя	2,033	2,222	1,944	2,307
	3) Приятие других	1,933	1,555	2,055	2,153
	4) Эмоциональный комфорт	2,266	1,333	2,055	2,000
	<i>Итого сред. по Ф.1</i>	2,066	1,583	2,083	2,115
2. Адаптированность на межгрупповом уровне (интеграция)	1) Отсутствие недостатка в общении	2,733	2,222	1,722	2,230
	2) Мнение о том, что местное население приняло переселенцев как своих немцев				
	3) Установление тесных контактов с местным населением	2,123 2,968	2,000 2,667	1,500 2,055	1,667 2,615
	<i>Итого средние по Ф.2</i>	2,608	2,296	1,752	2,171
3. Активность переселенца по отношению к среде	1) Активность в достижении цели	2,379	1,889	1,833	1,692
	2) Доминантность	1,933	1,555	2,055	2,153
	3) Зависимость в достижении цели от самого себя	2,724	2,222	2,588	2,077
	4) Установление тесных контактов с местным населением	2,968 2,501	2,667 2,083	2,055 2,133	2,615 2,134
	<i>Итого средние по Ф.3</i>				
4. Согласованность индивида и среды (оценка внешних обстоятельств, отсутствие эскапизма)	1) Оценка внешних обстоятельств как "+"	2,440	1,750	2,353	2,250
	2) Отсутствие или слабая выраженность эскапизма	2,100	1,667	2,000	2,384
	3) Реализация целей	2,900	2,125	2,333	2,308
	<i>Итого средние по Ф.4</i>	2,480	1,847	2,228	2,314
5. Оптимизм в достижении целей	<i>Возможность добиться цели</i>	2,889	2,750	3,000	1,000

нейротизма немного выше (но в пределах нормы), чем у переселенцев с другими типами адаптации, им в большей степени свойственны открытость новому опыту и сознательность. Уезжали в Германию неохотно. Срок проживания в Германии небольшой (от 1 года до 7 лет). Хорошее владение языком. Цель переселения «жить в Герма-

нии, потому что я немец» указывается ими чаще, чем остальными переселенцами. Склонны соглашаться или частично соглашаются с мнением о том, что немцы должны жить в Германии, но не считают, что их приняли. Редко имеют возможность встретиться с родственниками, так как живут далеко друг от друга. Считают, что им не хватает осведомленности и активности в достижении цели. Испытывают ностальгию по прежнему месту проживания. Многие характеристики представителей данного типа, в том числе и характеристики восприятия, очень сильно отличаются от характеристик представителей других типов.

**3 тип. С высоким уровнем социального самочувствия** (18 человек из 71, что составляет 25,3 % к общей выборке). При уровне социального самочувствия выше среднего, но низкой интеграцией с местным населением отмечается высокая оценка возможности достижения цели. Срок проживания переселенцев этого типа также различен: от 1 года до 8 лет (но все же средний срок проживания составляет менее пяти лет). Этим в основном и объясняется их более низкая адаптированность на межгрупповом уровне. Знание языка у них значительно хуже, чем у остальных переселенцев. Личностные качества выражены средне.

**4 тип. Неактивные пессимисты** (13 человек из 71, или 18,1 %). Адаптированность на индивидуальном уровне выше среднего, согласованность со средой средняя. Активность в достижении целей у переселенцев данного типа немного ниже среднего уровня. Считают, что возможности добиться цели нет. Для многих из них является большой ценностью наличие собственного дома. Считают, что уже не смогут осуществить свою цель (по разным причинам).

Таким образом, на основании выявленных типов социально-психологической адаптации переселенцев можно сделать вывод о возможности **различного сочетания выраженности показателей адаптированности**. Переселенцы могут иметь высокую оценку своего социального самочувствия и не быть включенными во взаимодействие с местным населением, и наоборот. Оптимально адаптированными являются те переселенцы, у которых уровень социального самочувствия, интеграции с местным населением, активности, соответствия между индивидом и средой, перспективностью выражены выше среднего. Им свойственны такие характерные особенности, как экстраверсия, доброжелательность, ответственность, низкая выраженность нейротизма. Они быстрее сходятся с местным населением, лучше его понимают, быстрее освобождаются от стереотипных представлений, более адекватно действуют в новых социальных условиях.

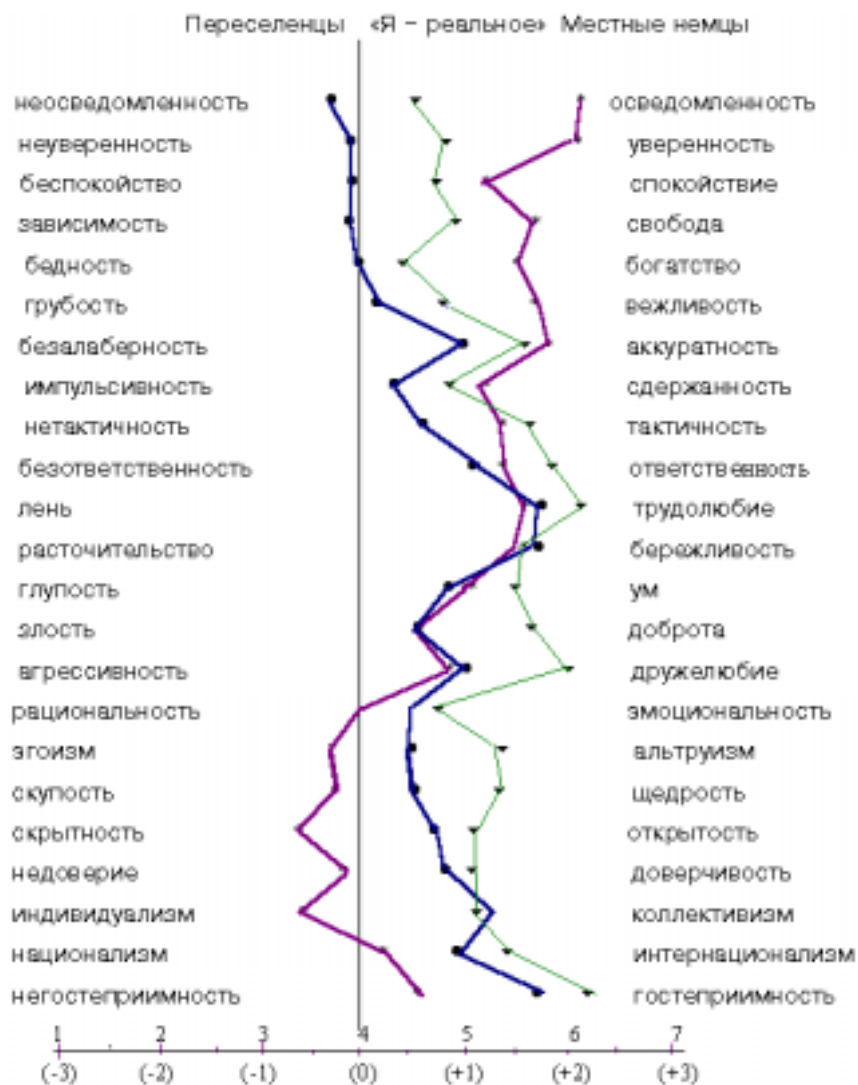
**II. Интегрирующие и дифференцирующие компоненты межгруппового восприятия.** Данные по восприятию переселенцами степени выраженности своих качеств в целом, у себя лично («Я — реальное») и местных жителей обрабатывались с применением факторного анализа и метода t-критерия Стьюдента. На рис. 2 отображены средние значения этих показателей.

Шкалы на графике расположены таким образом, чтобы хорошо просматривались интегрирующие и дифференцирующие компоненты межгруппового восприятия. На графике вверху и внизу расположены качества, по которым имеются максимальные различия. По направлению к центру различия уменьшаются. График в таком виде напоминает форму ножниц, он позволяет наглядно показать как блоки качеств, объединенных определенными признаками, так и выраженность и соотношение их оценок с другими сравниваемыми объектами.

Вверху расположены качества, которые характеризуют адаптированность индивида (уверенность, осведомленность, спокойствие). По мнению переселенцев, эти качества у местных жителей выражены в более высокой степени. Внизу – отношение к другим (открытость, коллективизм, гостеприимность, интернационализм, доверчивость). Они у местных жителей, с точки зрения переселенцев, выражены в меньшей степени. Таким образом, себя по сравнению с местными жителями переселенцы воспринимают менее адаптированными, но более открытыми в отношениях с другими людьми. Ближе к центру располагаются качества, характеризующие модальность отношения к людям (тактичность, вежливость и т.д.). По этим качествам различия есть, но их все же меньше. А по некоторым из них различий нет (доброта, дружелюбие). В центре расположены качества, которые можно назвать интегрирующими (бережливость, трудолюбие, ответственность).

Таким образом, *интегрирующими* выступили качества, характеризующие отношение к делу (бережливость, трудолюбие, ответственность), *дифференцирующими* — адаптированность личности (уверенность, осведомленность, спокойствие, независимость, материальная обеспеченность и др.), а также качества, выражающие отношение к другим людям, дистантность (интернационализм, коллективизм, гостеприимность, открытость, доверчивость).

**III. Взаимосвязь показателей социально-психологической адаптации и межгруппового восприятия.** Выявлено, что уровень социального самочувствия в большей степени связан с восприятием качеств, характеризующих адаптированность индивида, а интеграции во взаимодействие с местным населением — с вос-



**Рис. 2.** Средние значения по восприятию переселенцами степени выраженности качеств переселенцев в целом, своих лично («Я-реальное») и местных жителей

приятием качеств, характеризующих отношение к другим людям, дистантность.

С ростом уровня социально-психологической адаптации переселенцев местные жители воспринимаются более позитивно по

качествам, характеризующим дистантность, отношение к другим людям, а сам переселенец — более адаптированным. Местные жители начинают восприниматься более открытыми, доверчивыми, гостеприимными, а также менее рациональными, в меньшей степени обладающими качествами индивидуализма, национализма. Переселенцы начинают воспринимать себя лично более адаптированными к новой социальной среде: появляется чувство уверенности, осведомленности.

Оценки, данные себе («Я-реальное» и «Я-идеальное») по качествам, характеризующим открытость по отношению к другим людям (коллективизм, интернационализм, гостеприимность) остаются высокими, т.е. эти автостереотипы характеризуются устойчивостью и являются значимыми для респондентов.

В целом при оптимальном типе социально-психологической адаптированности дифференциация в межгрупповом восприятии уменьшается, хотя и не исчезает. Полярность суждений снижается (как крайне негативные, так и крайне позитивные оценки в отношении другой группы усредняются).

**Влияние личностных особенностей.** Выявлено, что переселенцы с низкими значениями нейротизма и высокими экстраверсии, дружелюбия, сознательности успешнее (быстрее и легче) адаптируются в новой социальной среде. Характер их межгруппового восприятия характеризуется меньшей поляризованностью и стереотипностью.

Наблюдается также влияние таких факторов, как пол, возраст, на особенности межгруппового восприятия и социально-психологической адаптации в новых социальных условиях. Так, например, женщины по сравнению с мужчинами более эмоциональны, беспокойны, неуверенны, но доброжелательны, доверчивы, мягкосердечны. Кроме того, им больше свойственно проявление таких качеств, как организованность, аккуратность, целеустремленность. Конечно, эти данные слишком обобщены, и можно говорить лишь о выявленных тенденциях, которые не распространяются абсолютно на всех женщин и мужчин.

Возрастные особенности также накладывают отпечаток и на восприятие, и на адаптацию. Объектом исследования выступили переселенцы от 16 до 80 лет. Выявлено, что уровень интеграции с местным населением выше у переселенцев более старшего возраста. Они лучше владеют немецким языком, в большей степени считают, что их приняли как своих немцев, хотя отмечают, что их и местных жителей разделяет прошлое, которое для многих является настоящим,

так как воспоминания о нем всегда с ними. Характер их межгруппового восприятия отличается большей позитивностью в оценках (3).

В целом процесс социально-психологической адаптации представителей этнической группы немцев из России и других стран СНГ, переселившихся в Германию на постоянное место жительства, облегчается тем, что переселение происходит по принципу восстановления родственных связей. Как и для немцев, проживающих в России и других странах СНГ, наиболее значимым является такой компонент этнического сознания, как отношение к делу, после переселения выявляется тенденция к сохранению такого компонента этнического сознания, как отношение к другим людям, коллективистские черты.

Таким образом, можно сказать, что немцы, переселившиеся из стран СНГ в Германию на постоянное место жительства и объединившиеся с материнским этносом, адаптируются в основном по типу интеграции с местным населением. Однако выявлено, что процесс адаптации проходит у них по-разному и зависит от многих детерминирующих факторов. С ростом социально-психологической адаптированности уменьшается дифференциация в восприятии между собой и местными жителями, но остаются различия в виде устойчивых автостереотипов.

В условиях межнациональной напряженности эксперты имеют дело в основном с такими первичными данными, полученными методом наблюдения, как вид межгрупповых отношений, авто- и гетеростереотипы. В данном случае часто отсутствует возможность применения опросного метода (тестов, специальных методик) с целью объяснения причин, природы таких взаимоотношений. Результаты научных исследований характера взаимосвязи социально-психологической адаптации в различных аспектах жизнедеятельности людей с особенностями межгруппового восприятия и с другими необходимыми показателями дают возможность выводить одно из другого, например, рассматривать проблему межэтнической напряженности с точки зрения уровня социально-психологической адаптированности той или иной группы и ее представителей, а значит и находить оптимальные пути решения проблем в межгрупповых отношениях.

В ходе исследования получены данные о неоднозначной связи между самими интегральными показателями адаптированности, поэтому возникает необходимость дальнейшего более глубокого изучения вопроса о связи между отдельными интегральными показателями социально-психологической адаптированности, выявления детерминирующих факторов, определяющих

варианты и характер этих связей. Рассмотрены субъективные показатели адаптированности, но именно они являются тем детерминирующим фактором, который в совокупности с индивидуальными характеристиками человека, а также результатами восприятия особенностей среды и, в частности, ситуации определяет его поведение.

## **Литература**

---

1. Ключникова Л.В. Взаимосвязь социально-психологической адаптации переселенцев и межгруппового восприятия (на примере немцев, выехавших из стран СНГ на постоянное место жительства). Дисс. ... канд. психол. наук. М.: ИП РАН, 2001.
2. Ключникова Л.В. Особенности межгруппового восприятия, связанные с адаптацией переселенцев к новым социально-экономическим и этнокультурным условиям // Социальная психология – XXI век. Ярославль: Изд-во МАПН, 1999. Т. 1. С. 276–279.
3. Ключникова Л.В., Позняков В.П. Влияние возрастного фактора на социально-психологическую адаптацию переселенцев и особенности межгруппового восприятия // Проблемы социальной психологии XXI столетия. Ярославль: Изд-во МАПН, 2001. Т. 2. С. 8–11.
4. Ключникова Л.В., Позняков В.П. Социально-психологические факторы адаптации переселенцев к новым социально-экономическим и этнокультурным условиям (на примере немцев, выехавших из стран СНГ в Германию) // Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. М.: Изд-во Институт психологии РАН, 1999. С. 203–217.
5. Ключникова Л.В., Позняков В.П. Взаимосвязь социально-психологической адаптации переселенцев и межгруппового восприятия в новой социальной среде: программа исследования // Программы и методики психологического исследования личности и группы. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002.
6. Кцова Г.У. Этнические стереотипы в системе межэтнических отношений. Дисс. ... канд. психол. наук. М.: ИП АН СССР, 1985.
7. Методика диагностики социально-психологической адаптации К.Роджерса и Р.Даймонд // Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Самара: Издательский Дом БАХРАХ, 1998. С. 457–465.
8. Mc Crae R., Costa P.T. Validation of the five-factor model of personality across the instruments and observers // J.Pers and Soc. Psychol. 1987. V.52. P. 81–90.



# СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ НА РАДИОАКТИВНО ЗАГРЯЗНЕННЫХ ТЕРРИТОРИЯХ

*Н. Н. Хащенко*

## **Постановка проблемы**

---

Стратегическими направлениями социально-психологических исследований, которые были сформулированы в работах, посвященных изучению психологических последствий аварии на ЧАЭС, являются изучение социально-психологических аспектов жизнедеятельности различных слоев населения на радиоактивно загрязненных и реабилитируемых территориях, определение их особенностей. Не менее важными являются разработки, направленные на прогнозирование процессов жизнедеятельности и адаптации личности, минимизацию последствий Чернобыльской катастрофы, на изучение психологических аспектов адаптации различных групп населения к жизнедеятельности на радиоактивно загрязненных территориях [1, 2, 6, 7, 9–11, 13, 14].

Указанные направления научного поиска, наиболее активно проводившегося в нашей стране в конце 80-х, начале 90-х годов и через 16 лет после аварии на Чернобыльской АЭС, имеют свою особую теоретическую и практическую значимость. Необходимость дальнейшего изучения социально-психологических феноменов, возникающих в процессе жизнедеятельности населения в условиях постоянного проживания на территориях, подвергшихся радиационному загрязнению, определило теоретическую и практическую актуальность нашего исследования.

В процессе проведенного нами исследования изучались социально-психологические факторы жизнедеятельности личности в условиях постоянного проживания на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению в результате аварии на ЧАЭС. С этой целью по специально разработанной программе [4] был осуществлен опрос жителей в городах Новомосковск, Донской, Узловая, Венев Тульской области. Количество опрошенных составило 155 человек.

## **«Качество жизни» как показатель адаптированности личности к условиям жизнедеятельности**

Представляется, что в условиях постоянного проживания на радиоактивно загрязненных территориях состояние процесса жизнедеятельности, как результат адаптационных процессов личности, наиболее адекватно характеризует понятие **«качество жизни»** [8, 12]. Ведущими критериями оценки «качества жизни» в условиях постоянного проживания на радиоактивно загрязненных территориях является уровень удовлетворенности жизнью в целом и отдельными ее составляющими: экономическим, семейным, экологическим и социально-психологическим благополучием, а также личной безопасностью. (Средние показатели оценки степени удовлетворенности личности различными сторонами жизни, по выборке, представлены в таблице 1.)

Таблица 1

### **Оценка степени удовлетворенности личности различными сторонами жизни (N=155)**

Стороны жизни	Ранг	Степень удовлетворенности (% от общей выборки):		
		Низкая	Средняя	Высокая
Успех в жизни	12,5	24,8	61,4	13,7
Личная свобода	7	21,6	39,2	39,2
Материальное положение	16	40,5	48,4	11,2
Жилищные условия	12,5	31,4	40,5	28,1
Работа	12,5	30,5	46,8	22,7
Положение в обществе	9,5	21,6	51,0	27,4
Денежные доходы	17,5	50,4	39,9	9,8
Способность добиваться успеха	8	19,6	45,1	35,3
Отношения в семье	2	10,5	29,4	60,1
Отношения с родственниками	4	11,1	38,6	50,3
Качество питания	9,5	28,1	45,1	26,8
Личная жизнь	5,5	15,8	40,1	44,1
Медицинское обслуживание	19	54,3	36,6	9,1
Отношения с друзьями	1	4,5	33,1	62,4
Отношения с соседями	5,5	17,0	45,1	37,9
Отношения с коллегами	3	8,5	36,6	54,9
Условия отдыха, досуга	15	41,2	36,6	22,2
Экология среды проживания	20	63,4	31,4	5,2
Наличие личного автотранспорта	21	65,4	20,2	14,4
Личная безопасность	17,5	50,3	38,6	11,1
Качество образования для будущей жизни	12,5	33,1	39,6	27,3

В результате статистической обработки полученных данных выявлена **эмпирическая структура качества жизни**, включающая пять факторов (факторное решение описывает 60,89% случаев). **Фактор 1 — «экономическое благополучие»**. Он занимает в указанной структуре наибольший удельный вес, в него как наиболее значимые вошли такие показатели качества жизни, как денежные доходы, работа, материальное положение, успех в делах, положение в обществе. **Фактор 2 — «семейное благополучие»**. Приоритетными здесь выступают отношения в семье, отношения с родственниками, с друзьями. **Фактор 3 — «экологическое благополучие»**. Сюда вошли показатели удовлетворенности экологией в районе проживания, медицинским обслуживанием, качеством питания, условиями отдыха и досуга, личной жизнью. **Фактор 4 — «социально-психологическое благополучие»**. С наибольшим весом в данный фактор включены показатели удовлетворенности такими аспектами жизнедеятельности, как отношения с соседями и с коллегами по работе. **Фактор 5 — «личная безопасность и комфортность условий жизни»**. Он охватывает удовлетворенность личной безопасностью, наличием личного автотранспорта, жилищными условиями, качеством образования для будущей жизни.

Таким образом, исследование показало, что условия постоянного проживания на экологически неблагоприятных, радиоактивно загрязненных территориях заметно влияют на динамику факторов, образующих структуру «качества жизни» и адаптированности к ним. Они актуализируют наиболее существенные, значимые аспекты образа жизни людей. Так можно предположить, что в современной ситуации экономическое благополучие является наиболее важным для большинства жителей и связывается с понятием общего успеха в жизни и самореализацией в ней.

Совокупность факторов, образующих эмпирическую структуру «качества жизни» свидетельствует также и о том, что наряду с особой важностью материального благосостояния, денежных доходов, работы для жителей изучаемых территорий весьма весомым становится показатель экологического самочувствия.

### **Актуальное экологическое сознание как фактор жизнедеятельности личности**

---

Одним из социально-психологических факторов, определяющих жизнедеятельность личности в экологически неблагоприятных условиях проживания, является отношение личности к этим условиям. Данное отношение актуализирует наиболее значимые

аспекты экологического сознания личности и названо нами актуальным экологическим сознанием [3].

Анализ основных компонентов структуры актуального экологического сознания как ведущего социально-психологического фактора жизнедеятельности людей, постоянно проживающих на экологически неблагоприятных территориях, осуществлялся на основе разработанной нами теоретической модели данного феномена. Она включала следующие показатели: а) динамика личностной оценки «благоприятности-неблагоприятности» экологической ситуации в районе проживания; б) значимость для личности экологических проблем, связанных с загрязнением природной среды на Планете и в районе проживания; в) отношение к себе как субъекту экологического сознания и поведения; г) психологическая готовность к перемене места жительства; д) информированность о состоянии экологической ситуации в районе проживания; е) беспокойство за собственное здоровье в связи с экологическими условиями проживания; ж) ценностное отношение к природе.

В результате проведенного исследования была установлена эмпирическая (факторная) структура актуального экологического сознания, представляющая собой систему ведущих компонентов отношения личности к экологическим условиям проживания, включающая 8 основных факторов (факторное решение описывает 61,57% случаев). Следует отметить, что полученная структура оказалась близка к нашей теоретической модели, различия связаны лишь с изменением «места» тех или иных переменных. Важным результатом анализа является выделение в эмпирической структуре отдельного фактора, характеризующего экологическое сознание жителей исследуемых регионов, — это значимость проблемы радиоактивного загрязнения. Названия факторов были выбраны в результате обобщения показателей, вошедших в них с наибольшими «весами». **Фактор 1** — тревога за здоровье, **фактор 2** — информированность об экологической ситуации, **фактор 3** — желание смены места жительства, **фактор 4** — личная значимость экологических проблем, **фактор 5** — оценка динамики изменения экологических условий в регионе проживания, **фактор 6** — потребность общения с природой, **фактор 7** — оценка степени радиоактивного загрязнения, **фактор 8** — «пассивность—активность» позиции личности как субъекта экологического поведения.

Данную структуру актуального экологического сознания можно представить в виде трех основных блоков компонентов, характеризующих три модальности психологических отношений: аффективную, когнитивную и конативную [5].

На основе выделенной системы базовых компонентов дадим общую характеристику состояния актуального экологического сознания населения в исследованном регионе.

**Аффективный компонент** экологического сознания населения характеризуется, **во-первых**, оценкой жителями изменения самочувствия за последние годы в худшую сторону. Обеспокоенностью, прогнозом ухудшения их здоровья, частыми обращениями за медицинской помощью. Наблюдается возрастание степени **беспокойства за свое здоровье** и здоровье членов семьи в связи с экологической обстановкой в районе проживания, экологическая ситуация большинством опрошенных оценивается как «опасная» для здоровья. Переживания чувства безнадежности из-за невозможности собственными силами изменить экологические условия проживания, чаще всего отмечаемые опрошенными, сопровождаются состоянием беспокойства, сильной тревогой, чувством безысходности.

**Во-вторых**, возрастанием у населения личной **значимости экологических проблем**, не только как проблемы загрязнения природной среды в районе проживания, но и как проблемы имеющей региональный, федеральный и планетарный масштаб, на фоне общей тенденции возрастания значимости ценности «Природы» в системе базовых ценностей личности. Данное отношение к проблемам загрязнения природной среды свидетельствует, на наш взгляд, о том, что непосредственно опасные, с точки зрения экологии, условия проживания актуализируют в индивидуальном и групповом сознании значимость фактора экологии в целом. Данный компонент является определяющим (иррадиирующим) с точки зрения его влияния на другие составляющие экологического сознания.

Содержание **когнитивного компонента** актуального экологического сознания представлено следующими его особенностями. **Во-первых, низкой**, по оценкам респондентов, **субъективной информированностью** населения об экологической ситуации (при наличии объективно большого объема разнообразной информации, накопившейся за последние 15 лет). Недостаточная информированность связана, по оценкам респондентов, с возрастающим беспокойством за состояние собственного здоровья и здоровья членов семьи (прежде всего детей) из-за переживаемой опасности экологических условий в районе проживания.

**Во-вторых, оценкой** высокой **степени радиоактивного загрязнения** в районе проживания (но несколько ниже в области, позиция — «у нас хуже, чем у других»), которая связана с общей оценкой экологической ситуации в районе проживания с точки зрения ее с «опасности» для здоровья. Данное отношение свиде-

тельствует, с одной стороны, об озабоченности людей состоянием экологии в целом и последствиями радиоактивного загрязнения для здоровья, в частности. Таким образом, ощущение **субъективной опасности** экологической обстановки связывается в сознании исключительно с фактором радиоактивного загрязнения, который вытесняет опасность других экологически неблагоприятных воздействий, повышая тем самым толерантность человека к другим, не менее опасным для здоровья воздействиям (например, химическое загрязнение и др.).

**В-третьих, оценкой** жителями динамики **изменения экологических условий в регионе проживания**. Перспектива этих изменений связана либо с ожиданиями изменений экологической обстановки в худшую сторону, либо с оценкой ее негативной стабильности.

**Конативная** составляющая актуального экологического сознания характеризуется: **во-первых**, существующим, с одной стороны, у значительной части населения исследованного региона **желанием (или готовностью) смены места жительства** ради обеспечения безопасности и сохранения здоровья членов семьи. Положительное отношение, по мнению респондентов, к смене места жительства связано с представлениями об улучшении физического самочувствия в случае переезда (это отмечают, прежде всего, представители старших возрастных групп). С другой стороны, проявлением, только у не большой части респондентов (молодых по возрасту) феномена чувства привязанности к малой родине.

**Во-вторых, неудовлетворенной потребностью общения с природой**, что определяется невозможностью активного отдыха на природе из-за опасения навредить своему здоровью (одна из ведущих мер поддержания здоровья, по мнению жителей, «не бывать на природе»). Неудовлетворенность данной потребности проявляется в повышении значимости ценности «Красота природы» в системе ценностных ориентаций личности.

**В-третьих, важной характеристикой актуального экологического сознания личности является характер («пассивность — активность») ее позиции как субъекта экологического поведения**. Следует констатировать преобладание пассивной позиции, проявляющейся только в интересе к экологической информации и отсутствию у большинства опрошенных готовности к реальным действиям по изменению экологической ситуации и решению экологических проблем.

Выделенные факторы (компоненты) актуального экологического сознания были использованы нами как основание для построения типологии жителей изучаемого региона, которая имеет свои

особенности в зависимости от социально-демографических и социально-психологических характеристик групп населения.

Типология отношения личности к экологическим условиям проживания (анализ уровней проявления актуального экологического сознания) и ее взаимосвязь с показателями качества жизни

Проведенный статистический анализ данных, с помощью техники кластерного анализа, позволил выделить **4 типа** актуального экологического сознания личности. Каждый тип характеризуется различной выраженностью его структурных компонентов, взаимосвязью с показателями качества жизни, а также имеет специфические особенности по социально-демографическим характеристикам.

Первый тип жителей — **«тревожный — низко информированный»**. Представители данного типа характеризуются высокой тревожностью за состояние своего здоровья и здоровье близких людей, оценкой экологической ситуации как чрезвычайно опасной для их здоровья. Пессимизм в оценке динамики изменения экологической ситуации в регионе в будущем по сравнению с прошлым и настоящим — «было плохо, стало хуже, а будет еще хуже», сопровождается пассивностью, отсутствием желания бывать на природе. Этот тип отличает очень низкая информированность, по их мнению, об экологической ситуации в месте проживания, области и стране в целом, готовность к смене места жительства, но вместе с тем высокая значимость для них экологических проблем. В эту группу вошло 26,2% опрошенных, возрастной состав — преимущественно люди старше 40 лет. Можно отметить преобладание женщин (58%), более 50% имеют высшее образование, состоят в браке и имеют детей. В этой группе самый **низкий уровень удовлетворенности жизнью** (что значимо отличает ее от остальных типов по данному показателю), в том числе самая **низкая удовлетворенность экологическим благополучием**.

Второй тип жителей — **«пассивно-равнодушный»**. Представителям этого типа свойственна наивысшая (по выборке) субъектная пассивность в отношении экологических проблем на территории проживания, проявляющаяся в безразличии, низком интересе к этим проблемам, отношении к ним как маловажным и даже надуманным. Экологическая ситуация оценивается ими как малоопасная для проживания (это показатель самый низкий среди типов), обычная — «как везде». Доминирующий аффективный компонент актуального экологического сознания — преобладание нейтральных чувств (спокойствия, равнодушия, отсутствия тревоги и беспокойства). Их отличает, по их оценке, достаточно высокая информированность об экологической ситуации в регионе проживания, в об-

ласти и стране в целом. При этом степень радиоактивного загрязнения региона оценивается как низкая, и не вызывающая опасения для здоровья в будущем («экологическая ситуация обычная и достаточно стабильная — изменение ситуации вряд ли произойдет»). Для них не характерно стремление сменить место жительства. Данный тип актуального экологического сознания наиболее представлен (выражен) в изучаемой выборке, в него вошло 33,8% респондентов, средний возраст которых 31,5 года, в основном преобладают молодые люди до 20 лет (52,0%), имеющие среднее образование (46,9%), не состоящие в браке и не имеющие детей. Равнодушное отношение к экологическим проблемам, по-видимому, объясняет их самую **высокую удовлетворенность экологическими условиями** (статистически значимо отличающуюся от других типов). **Менее всего** представители данного типа удовлетворены **экономическими условиями жизни** (по сравнению с другими сторонами жизни). Можно сказать, что данный тип составляют преимущественно те жители, которые выросли в данном регионе (на радиоактивно загрязненной территории).

Третий тип жителей — **«активно-прагматичный»**, характеризуется относительно низким беспокойством за свое здоровье и здоровье близких людей. Представители этого типа практически не выделяют экологические проблемы среди других проблем как ведущие, их отличает невысокая, по их мнению, информированность об экологической обстановке в регионе, области. Наряду с этим они проявляют (или готовы проявлять) самую высокую активность в своем отношении к экологическим проблемам, участвуют (или готовы участвовать) в экологических мероприятиях, прежде всего из-за высокой выраженности потребности общения на природе (проведения активного отдыха). Они отличаются наибольшей готовностью, среди других групп, сменить место жительства, с относительным оптимизмом оценивают экологическую ситуацию в будущем.

Данный тип составляет 25,5% всех опрошенных. Средний возраст составляет 34 года, в основном это мужчины (73,0%) со средним образованием 32,4%, только (51,3%) имеющие семью и детей (66,6%). **Менее всего** представители данной группы **удовлетворены экономическими условиями жизни** (средний уровень — фактор экономического благополучия), **а более — экологическими условиями жизни** по сравнению с другими сторонами жизнедеятельности, что согласуется с их типом актуального экологического сознания, а также для них характерен **самый высокий**



**уровень удовлетворенности отношениями с окружающими** (фактор – социально-психологического благополучия).

Четвертый тип жителей можно условно назвать **«информированный, деятельностно-ориентированный»**. В эту группу вошли респонденты отличающиеся самой высокой значимостью экологических проблем среди других аспектов жизни (экономических, политических, национальных, юридических и т.п.). Они очень высоко оценивают свою информированность о ситуации в регионе и степень радиоактивного загрязнения в районе проживания, испытывают самый высокий пессимизм в оценке изменений экологической ситуации (ожидая ухудшения экологической ситуации). При этом экологическая обстановка в местности проживания оценивается с точки зрения ее опасности для здоровья (относительно других групп) как средне-неблагоприятная («вредно, но жить можно»). Характерной особенностью является также высокая степень реальной и потенциальной активности (как субъекта экологического поведения), выражаемая не только в высоком интересе к экологической информации, но и в желании изменения экологической обстановки (в том числе посредством участия в экологических организациях, в мероприятиях по «оздоровлению» экологии). Самая высокая по выборке привязанность к месту проживания (к «малой родине») проявляется в отсутствии желания и готовности смены места жительства.

Эта самая малочисленная группа (14,5% из числа опрошенных). Преобладают молодые (большая часть в возрасте менее 20 лет), не состоящие в браке (66,7%), не имеющие детей (71,4%) женщины (70%), большинство имеющие высшее и незаконченное высшее образование (52,5%).

Представителей этого типа отличает наивысший (среди выделенных типов групп жителей) балл общей **удовлетворенности качеством жизни**. При этом они максимально **удовлетворены «экономическим благополучием» и «личной безопасностью»**. Наиболее низко оцениваются следующие аспекты их жизнедеятельности — отношения с окружающими (фактор социально-психологического благополучия) и экологическая ситуация в регионе (фактор экологического благополучия).

Таким образом, выделенные нами типы актуального экологического сознания можно соотнести с уровнем адаптированности представителей данных типов к жизнедеятельности в условиях проживания на радиоактивно загрязненных территориях. Установлено, что имеет место низкая, средняя и высокая адаптированность личности к данным условиям жизнедеятельности. Так, низкая адаптированность наблюдается у представителей **«тревожного — низко ин-**

**формированного»** типа, объективным дезадаптирующим фактором, на наш взгляд, здесь являются возраст, наличие семьи, детей и тревога за их здоровье. Средний уровень адаптированности проявляется у людей, характеризующихся **«пассивно-равнодушным»** и **«активно-прагматичным»** типом актуального экологического сознания. В первом случае адаптированность личности к условиям жизни связана с удовлетворенностью экологическими условиями, при этом жизненная стратегия по отношению к ним заключается в «уходе» от экологических проблем, непринятии их как значимых, в пассивной субъектной позиции. Дезадаптирующим фактором является низкая удовлетворенность экономической стороной жизни, связанная с неполной устроенностью в жизни, невозможностью добиться материального достатка и экономического благополучия. Во втором случае «весомым» вкладом в общую удовлетворенность жизнедеятельностью является социально-психологическое благополучие, эта сфера является значимой для данной группы людей. Высокий уровень адаптированности представителей **«информированного, деятельностно-ориентированного»** типа сочетается с их экономическим и материальным благополучием, а также с привязанностью к родным местам и активной жизненной позицией по отношению к экологическим проблемам.

Полученные данные свидетельствуют о том, что в условиях постоянного проживания на экологически неблагоприятных территориях имеют место разные виды адаптации человека, помимо адаптации к экологическим условиям. Трудности адаптации к новым экономическим условиям жизнедеятельности становятся ведущими, доминирующими и со временем вытесняют переживания значимости адаптации к экологически неблагоприятным условиям. Вместе с тем показатель экологического самочувствия остается весомым для жителей изучаемых территорий наряду с социально-психологическими составляющими, такими, как семья и ближайшее социальное окружение.

## **Литература**

---

1. Бобнева М.И. Основные направления исследований социально-психологических и медико-психологических аспектов ликвидации последствий аварии на ЧАЭС // Чернобыльский след: Психологические последствия Чернобыльской катастрофы / Отв. ред. М.И.Бобнева. М.: МГП «Вотум -у», 1992. С. 14–31.
2. Журавлев А.Л., Сумарокова В.А. Изучение социально-психологических процессов адаптации в условиях длительного проживания на загрязненных территориях (Чернобыль в судьбе человека) // Чернобыль-

- ский след: Психологические последствия Чернобыльской катастрофы. М.: МГП «Вотум -у», 1992. С. 88–96.
3. Журавлев А.Л., Хащенко В.А. Динамика экологического сознания населения России в связи с глобальными изменениями природной среды: Программа социально-психологического исследования // Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1996. С. 209–214.
  4. Журавлев А.Л., Хащенко Н.Н. Исследование социально-психологических факторов адаптации личности к экологически неблагоприятной среде жизнедеятельности // Тезисы 2-ой Российской конференции по экологической психологии. 12–14 апреля 2000 г. М., 2000. С. 64–65.
  5. Мясичев В.Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека // Психологическая наука в СССР. М., 1960.
  6. Особенности социального поведения населения региона, пострадавшего от Чернобыльской катастрофы (По материалам репрезентативного социологического опроса). М.: Ин-т социол. РАН, Центр общечеловеческих ценностей, 1993.
  7. Психология и экология человека: Психологические факторы культуры мира и ненасилия современной России. Тезисы международной конференции. М., 1999.
  8. Савченко Т.Н., Головина Г.М. Динамика качества жизни и структуры ценностей // Ценностное сознание личности в период преобразования общества. М.: ИП РАН. 1997. С. 64–69.
  9. Служба социально-психологической помощи населению, пострадавшему в радиационных авариях / Отв. ред. М.И.Бобнева. М.: ИП РАН и др., 1995.
  10. Социальные последствия аварии на Чернобыльской АЭС. Тезисы докладов и выступлений на научной конференции по итогам выполнения программы «Чернобыль-социум». Москва, 1991, 17–18 декабря. М.: МСХА, 1991.
  11. Социальные последствия Чернобыльской аварии: По материалам социологических исследований. М.: ИС РАН, Центр общечеловеческих ценностей, 1992.
  12. Урываев В.А. Большие социальные группы и некоторые проблемы медицинской психологии // Социальная психология: Практика. Теория. Эксперимент. Практика / Под ред. В.В.Козлова. Ярославль, 2000. Т. 3. С. 190–193.
  13. Чернобыльский след: Психологические последствия Чернобыльской катастрофы / Отв. ред. М.И.Бобнева. М.: МГП «Вотум -у», 1992.
  14. Чернобыльский след: социально-психологические процессы в посткатастрофном обществе / Отв. ред. М.И.Бобнева. М.: МГП «Вотум -у», 1992. Ч. 1, 2.

**РАЗДЕЛ 5**  
**СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**  
**В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ПСИХОЛОГИИ**

---

**СТИЛЬ РУКОВОДСТВА В ПРИВЫЧНЫХ**  
**И НЕПРИВЫЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

***В.Я.Красниковский***

**Введение**

---

На понимание феномена индивидуального стиля руководства (ИСР) различными исследователями, по-видимому, оказывает влияние их склонность преимущественно ориентироваться на один из трех общеизвестных методологических принципов: деятельности, системности или развития.

Проиллюстрируем это предположение, рассмотрев то, как трактуется понятие стиля руководства в социальной психологии. С этой целью, воспользовавшись материалами обстоятельного обзора, данного в работе Р.Л.Кричевского и М.М.Рыжака [7, с. 170–176], приведем ряд определений. В соответствии с одним из них, стиль руководства представляет собой «...индивидуально-типические особенности целостной, относительно устойчивой системы методов, способов, приемов воздействия руководителя на коллектив с целью эффективного и качественного выполнения управленческих функций» [2, с. 101]. Другое определение предполагает понимание стиля в широком и узком смысле: «в широком значении стиль руководства представляет собой целостную специфическую систему устойчиво повторяющихся особенностей деятельности руководителя (мотивов и целей, содержания и способов), обладающую внутренней гармонией и выработанную для эффективного осуществления функций управления в определенных условиях. В узком же значении стиль — это специфическая система способов деятельности (в том числе способов обращения)» [15, с. 164–165]. Существует понимание стиля,

согласно которому он «...является интегративной характеристикой деятельности руководителя, в которой отражаются личные качества руководителя, взаимоотношения с подчиненными и особенности деятельности» [10, с. 13]. Понимание стиля руководства как способа межличностного взаимодействия отражено в следующем определении: «стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с коллективом, формирующиеся под влиянием как объективных и субъективных условий управления, так и индивидуально-психологических особенностей личности руководителя» [11, с. 101].

Приведенные определения, несмотря на их малочисленность, отражают весь спектр мнений специалистов, связанных с пониманием стиля руководства. Подводя итог этому краткому анализу, можно отметить, что одна часть авторов заостряет внимание на том, что стиль руководства — это совокупность каких-либо действий, служащая достижению внешних по отношению к руководителю целей утилитарного характера, или же — характеристика деятельности руководителя; другая часть исследователей сходится на понимании этого феномена как характеристики взаимодействия; кроме этого, распространена трактовка стиля как проявления личностных особенностей субъекта управления.

Необходимо отметить следующую особенность исследований, так или иначе затрагивающих тему стиля руководства, пока что, не нашедшую объяснения. При значительной распространенности сюжетов, связанных с этим феноменом, крайне малочисленны попытки ответить на вопросы о том, что же представляет собой индивидуальный стиль руководства, каковы его сущность, значение и место в управленческом процессе; чем, в конечном счете, он является для самого субъекта управления. Эта сторона проблемы изучения руководства получила недостаточное освещение в литературе. Насколько известно, последний из обозначенных вопросов прорабатывался лишь психоаналитически ориентированными специалистами, предпринявшими попытку реализации интраперсонального подхода к изучению руководства [16]. Акцентируя внимание на том, чем является руководство для самого руководителя, Кэтс де Врайс пытается связать сформировавшиеся у руководителей стили руководства с фиксацией на той или иной стадии психосексуального развития личности и делает это через стадии развития власти: стиль убеждения» определяется стадией «океанической власти», проявляющейся в «оральной» стадии психосексуального развития; «стиль принуждения» определяется стадией «контролирующей власти», проявляющейся в «анальной» ста-

дии развития; «манипулятивный стиль» определяется стадией «конкурирующей власти», связанной с проявлением эдипова комплекса, когда центральное место в жизни ребенка занимает соперничество и кооперация с родителями [16].

Если же говорить о работах, выполненных в более традиционном ключе, то некоторые материалы и попытки решения поставленного вопроса мы нашли всего в нескольких из них. Прежде всего, это выделенные А.Л.Журавлевым статические и динамические составляющие ИСР [14], а также предложенное понимание стиля руководства как образования, включающего 3 стилевых компонента, представленных у различных управленцев в разных соотношениях [2]. В рамках этого подхода ИСР предстает многомерным образованием. Это же характерно и для попытки А.А.Русалиновой представить стиль в виде совокупности ряда стилеобразующих параметров (измерений): активность-пассивность руководителя при взаимодействии с подчиненными; ориентация на производственные или на социальные задачи; единоначалие-коллегиальность в принятии решений; директивный-побудительный тип воздействия руководителя на подчиненных при побуждении их к действию; ориентированность руководителя на инициативность и самостоятельность или же на регламентацию трудовой активности подчиненных; ориентация на применение положительных или отрицательных методов стимулирования подчиненных; стремление к дистанцированию-контактированию в отношениях с подчиненными и т.д. [11]. Проблема, связанная с изучением психологического содержания ИСР, нашла также должное отражение в исследованиях В.В.Люкина [8] и Н.В.Ревенко [10]. Исследуя тему раскрытия сущности стиля руководства, Р.Х.Шакуров рассматривает вопрос о его функциях и структуре. Он полагает, что общая функция стиля руководства состоит в адаптации деятельности руководителя к специфике условий ее осуществления. Она представляет единство двух частных функций, связанных с адаптацией деятельности к особенностям а) объективно существующих внешних условий и б) самого субъекта деятельности [15]. При изучении рассматриваемой проблемы, этот автор смещает акценты на ее деятельностные аспекты.

Некоторые результаты проведенных ранее исследований [3–5] также позволяют предположить, что стиль руководства представляет собой сложноструктурированное, иерархически организованное образование.

Так, при изучении изменения индивидуального стиля руководства горных мастеров угольных шахт в зависимости от таких си-

туационных условий управления первичным коллективом, как фаза производственного процесса и место осуществления управления работой исполнителей, была выявлена его вариативность у 86,2 % обследованных руководителей (при общей выборке — 123 чел.). Кроме этого, были отмечены различия в изменении директивного, коллегиального и пассивного компонентов стиля руководства главных инженеров при увеличении общей сложности управления предприятиями.

Эти, как и приводимые в данной статье материалы, по-видимому, косвенно подтверждают право на существование гипотезы о наличии глобальной социально-психологической функции, выполняемой стилем руководства. Суть ее в следующем.

Если рассматривать руководителя как биосоциальную систему, то можно утверждать, что для нее характерно наличие центра и периферии. Центр — это то, что составляет неизменную основу системы, что позволяет ей сохранять свои базовые свойства в любых возможных для нее условиях. Периферия же — это часть системы, позволяющая ей вписываться в конкретные условия и ситуации, служащая для адаптации системы к широкому спектру изменяющихся внешних условий. Элементом такого периферийного образования и является индивидуальный стиль руководства. Он выполняет глобальную функцию адаптации руководителя и необходим для того, чтобы обеспечить его «вписывание» в социальный, ситуационный контекст организации.

Возвращаясь к теме структурной организации стиля руководства, выскажем предположение, что он может проявляться в двух формах: как некоторая усредненная характеристика служебного поведения руководителя и как иерархически организованное образование. В первом случае его структура неочевидна и не явно определяет его специфические особенности. Кроме этого, ИСР может проявляться и как иерархически организованное образование (вторая форма). Тогда его можно охарактеризовать в зависимости от того:

- 1) когда осуществляется руководство — во время основных для группы или вспомогательных технологических процессов; при изучении ИСР руководителей крупных производственных подразделений (например, предприятий) надо рассматривать прежде всего не технологические, а хозяйственные или же экономические процессы;
- 2) где имеет место руководство в конкретный момент — в рабочей зоне группы или за ее пределами;
- 3) работает ли руководитель в данный момент со всей группой подчиненных или с составляющими ее малыми подгруппами

(2 – 4 человека), или же с отдельными работниками, действующими в рамках общей групповой задачи.

Можно определить, как минимум, три параметра (или иерархических уровня) формирования и реализации ИСР:

1. Временной, связанный с тем, что руководство может осуществляться в период как основных хозяйственных, производственных (технологических), так и вспомогательных (второстепенных) процессов. К основным могут быть причислены такие процессы, ради осуществления которых создана конкретная производственная группа (организация). К вспомогательным относятся все остальные, связанные и не связанные непосредственно с производственной деятельностью коллектива. Именно к этому уровню относятся данные, обсуждаемые ниже.
2. Территориальный, обусловленный тем, что руководство производственной деятельностью подчиненных может осуществляться в рабочей зоне группы и за ее пределами; в этом случае надо иметь в виду, что за пределами рабочей зоны группы руководитель может взаимодействовать с подчиненными и оказывать на них воздействие как в производственных помещениях, так и в административно-бытовых.
3. Связанный с формой организации деятельности подчиненных. Необходимость выделения этого параметра (уровня) обусловлена тем, что характер руководящего воздействия и реакция на него могут меняться в зависимости от того, адресовано ли это воздействие одному либо малой или же большой группе подчиненных.

Сам стиль также правомерно рассматривать в нескольких аспектах, а именно:

- в содержательном плане (это характеристика должностного поведения руководителя);
- в функциональном плане (это «периферийное» образование биосоциальной системы, необходимое для обеспечения ее социально-организационной адаптации — функциональное качество, позволяющее судить о том, для чего нужен стиль руководства);
- в структурном плане (это многоуровневое, сложноструктурированное образование, о котором говорилось выше — предстает в разрезе его внутренней организации, внутренней структуры, внутреннего «устройства»).

Для проверки высказанных предположений необходимо более тщательное изучение структурной организации стиля руководства, некоторые аспекты которой и рассматриваются ниже.



Основную идею исследования можно сформулировать как доказательство влияния хозяйственных ситуаций, вызываемых макро- и генерально-ситуационными факторами, на индивидуальный стиль руководства. Для этого, на наш взгляд, достаточно выявить наличие изменений стиля у руководителей в разнотипных ситуациях. Такие изменения могут проявляться:

- в вариациях различных элементов (параметров) стиля;
- в изменении его структуры (о чем, возможно, будет свидетельствовать различное разделение параметров стиля на классы);
- в изменении итогового индекса стиля конкретных руководителей в различных ситуациях (например, директивный на директивно-коллегиальный и т.п.).

Для количественного определения названных изменений был привлечен математический аппарат факторного и кластерного анализа<sup>2</sup>.

В связи со сказанным, уточним смысл используемых понятий.

## Основные определения

---

**Стиль руководства** в дальнейшем будет рассматриваться в контексте производственной ситуации и ситуации руководства.

Под «**производственной ситуацией**» понимается совокупность объективно существующих условий, в которых осуществляется деятельность руководителя. Ее составляют следующие элементы: тип решаемой группой (коллективом) производственной задачи, форма организации ее совместной деятельности, уровень социально-психологического развития группы объединенных производством людей, организационно и технологически обусловленный временной период осуществления руководства (в микропроизводственных ситуациях определяется характером производственных процессов, в которых задействована группа: основных или вспомогательных; в макропроизводственных и генерализованных — факторами, связанными с культурной и хозяйственно-экономической ситуацией в обществе или же

---

<sup>2</sup> Автор благодарит А.Е.Елизарова за консультации и помощь при математической обработке первичных данных исследования.

отдельном регионе), место осуществления руководства. Все это внешние по отношению к руководителю факторы.

Если же совместно с производственной ситуацией рассматривать характеристики руководителя, то в этом случае можно говорить о «**ситуации руководства**». Последняя может быть определена как совокупность внешних, объективно существующих и субъективных, внутренне присущих руководителю условий осуществления его деятельности.

В данном случае, в качестве внутренне присущих руководителю характеристик выступают стилевые особенности его служебного поведения.

Сам же **индивидуальный стиль руководства** (ИСР) в дальнейшем будет пониматься как «...индивидуально-типические особенности целостной, относительно устойчивой системы методов, способов, приемов воздействия руководителя на коллектив с целью эффективного и качественного выполнения управленческих функций» [2, с. 101].

Важной характеристикой ситуации руководства является ее **состояние**. Это более или менее длительный отрезок ее существования, характеризующийся совокупностью определенных свойств элементов ситуации руководства и их связей, то есть составных частей — компонентов и процессов. По длительности возможно различение состояний: микроситуационных (продолжающихся от нескольких минут до одного рабочего дня), вызванных «сиюминутно» возникающими коррективами; макроситуационных (длительностью в несколько дней, неделю, месяц, квартал), связанных преимущественно с циклами технологической и финансово-экономической деятельности предприятия (производственного подразделения); и генерализованных, связанных с культурной и политической спецификой взаимоотношений людей.

**Смена ситуаций руководства** — замена старой ситуации руководства новой, которая наступает при необратимой модификации как составных частей (элементов), так и процессов предшествующего комплекса. Смены могут быть неполными (в том случае, если генерализованные условия сохраняются) и полными (когда такие условия изменяются).

Если же рассматривать генерально-ситуативные условия функционирования производственной организации, то имеет смысл говорить, прежде всего, о работе в таких непривычных условиях, как нарушение устоявшихся хозяйственных связей, угроза забастовки, конверсия, диверсификация производства и т.п.

Исследование базировалось на первичной информации, полученной в результате опроса руководителей – директоров, их заместителей и начальников крупных цехов и отделов российских предприятий и организаций<sup>3</sup>. При этом была использована методика определения индивидуального стиля руководства А.Л.Журавлева, модифицированная В.Э.Рэньге [6] (самооценочный вариант), которая, в свою очередь, была модифицирована автором.

Напомним, что оригинальная методика предполагает определение семи стилей руководства:

1. Директивный — доминирование директивного компонента (условное обозначение Д-1-1);
2. Коллегиальный — доминирование коллегиального компонента (1-К-1);
3. Пассивный — доминирование пассивного компонента (1-1-П);
4. Директивно-коллегиальный — равнозначная выраженность директивного и коллегиального компонентов (Д-К-1);
5. Директивно-пассивный — доминирование директивного и пассивного компонентов (Д-1-П);
6. Коллегиально-пассивный — доминирование коллегиального и пассивного компонентов (1-К-П);
7. Комбинированный с соизмеримой представленностью всех трех компонентов (Д-К-П).

Суть внесенных в методику корректив заключается в следующем. Не изменяя содержания составляющих методику положений, мы изменили текст инструкции и регистрационный бланк, предназначенный для фиксации испытуемым своих ответов. Количество групп суждений, входящих в опросник было сокращено до пятнадцати. Соответственно уменьшилось и число параметров, описывающих стиль руководства.

В инструкции респондентам предлагалось описать свою работу в тех терминах, которые приведены в опроснике. Причем сделать это нужно было применительно к двум ситуациям: рабо-

---

<sup>3</sup> Исследование выполнялось в рамках программы изучения трудовой мотивации работников, реализуемой сектором мотивации отдела социальных проблем труда НИИ труда Министерства труда и занятости населения Российской Федерации. Автор выражает безграничную признательность зав. сектором мотивации И.Ф.Беляевой, а также сотрудникам сектора И.В.Молокановой и Т.В.Ивановой, без помощи которых исследование бы не состоялось.

те в привычных, традиционных хозяйственных условиях предприятия (ситуация А) и работе в непривычных, новых условиях, когда нарушены хозяйственные связи, при воздействии нетрадиционных рыночных механизмов, угрозе забастовки и других (ситуация Б).

Регистрационный бланк был совмещен с текстом опросника. При этом текст располагался между двумя колонками, состоящими из кодов соответствующих суждений и предназначенными для того, чтобы респондент, отвечая на вопросы, делал в них пометки для каждой из двух вышеупомянутых ситуаций.

Из общего числа опрошенных руководителей в дальнейшем отбирались лишь те, в чьих ответах была выявлена вариативность стиля руководства в зависимости от той или иной обозначенной ситуации. Таким образом, из обследованных 82 человек, было отобрано 63 руководителя. Из них 52 (82,5%) мужчины и 11 (17,5%) женщин, находящихся в возрасте от 29 до 60 лет, диапазон должностного стажа которых составил от 1 года до 30 лет.

Задача достижения репрезентативности выборки в данном случае не ставилась.

## **Результаты исследования и их обсуждение**

---

**Взаимосвязь проявлений стиля руководства в разных ситуациях.** Выше было отмечено, что респонденты оценивали свой стиль руководства в двух различных ситуациях. В таблице 1 приведены их соответствующие распределения. Представленные данные позволяют отметить, что при изменении ситуаций не все руководители склонны продолжать работать в прежнем стиле. Видно, что в новых, непривычных условиях работы предприятий среди них сокращается доля коллегиальных руководителей, но возрастает число тех, для кого становятся характерными директивно-коллегиальный и комбинированный ИСР. Отдавая себе отчет в том, что на отнесение стилей к тому или иному типу влияют заложенные в методике нормативные критерии, попытаемся проследить особенности их динамики.

Данные таблицы 2 характеризуют связь типов ИСР в двух ситуациях.

Если рассматривать наиболее значимые связи, то можно предположить, что из тех руководителей, которые в привычных условиях являются коллегиальными, в непривычных 46,1% не изменят своего стиля, 26,9% станут директивно-коллегиальными, 3,8% — коллегиально-пассивными, 23,1% изменят свой стиль на комбинированный, директивно-коллегиально-пассив-

Таблица 1

**Долевое соотношение руководителей, предпочитающих те или иные стили руководства в привычных и непривычных условиях работы предприятий**

Таблица 2

**Парное распределение типов ИСР в двух различных ситуациях**

Индекс стиля в привычных условиях (ситуация А)	Доля руководителей, склонных использовать в непривычных условиях (ситуация Б) соответствующие стили руководства (%)				
	И-К-И	Д-К-И	Д-И-П	И-К-П	Д-К-П
Д-И-И	100,0	–	–	–	–
И-К-И	46,1	26,9	–	3,8	32,1
Д-К-И	–	66,7	–	–	33,3
И-К-П	33,3	16,7	–	16,7	33,3
Д-К-П	4,1	12,5	4,2	4,1	75,0

ный. Не проводя подобных рассуждений относительно других стилей, лишь отметим, что при изменении ситуации скорее всего не изменят свой ИСР 46,1% коллегиальных, 66,7% директивно-коллегиальных, 16,7% склонных работать в коллегиально-пассивном стиле и 75,0% тех руководителей, для которых характерен комбинированный стиль.

Отметим, что наиболее часто встречающаяся в нашем исследовании комбинация, возникающая при переходе от привычной ситуации к непривычной, характеризуется неизменностью стиля: в ситуации А и Б для руководителя обычен Д-К-П стиль (из общего числа случаев их доля составляет 24,2 %). Другие выявленные комбинации:

I-K-I (в ситуации А) — I-K-I (в ситуации Б) — 19,3 %;

I-K-I (А) — Д-К-I (Б) — 11,3 %;

I-K-I (А) — Д-К-П (Б) — 9,7 %;

Д-К-I (А) — Д-К-I (Б) — 6,4 %;

Д-К-П (А) — Д-К-I (Б) — 4,8 %;

Д-К-I (А) — Д-К-П (Б) — 3,2 %;

I-K-П (А) — I-K-I (Б) — 3,2 %;

I-K-П (А) — Д-К-П (Б) — 3,2 %;

3,2% составили неидентифицируемые ответы.

Обращает на себя внимание то, что в целом 49,8 % обследованных руководителей не склонны при изменении ситуации к перемене своего индивидуального стиля. Однако это не значит, что ИСР таких руководителей в обеих ситуациях остается полностью неизменным. В данном случае изменения стиля руководства заключаются не в перемене его итогового индекса, а в вариациях интенсивности проявления каждого из трех основных компонентов. Возможны также и выпадения отдельных параметров ИСР.

Приводимые ниже цифры позволяют в первом приближении ответить на вопрос о том, насколько распространенной является макроситуационная динамика индивидуального стиля руководства, в частности, такое ее проявление, как изменение типа стиля.

Проверка наличия взаимовлияния показателей ИСР в рассматриваемых ситуациях производилась посредством вычисления «отклонения от независимости» (табл. 3), а также изучения их взаимозависимости путем приведения к стандартным маргинальным (независимым) частотам (табл. 4).

Как известно, чем ближе к единице значения отклонения изучаемых параметров от независимых, тем меньше они влияют друг на друга. Следуя этой статистической гипотезе, из данных табл. 3 видно, что наибольшее взаимовлияние характерно для пар: Д-К-П (ситуация А) — Д-К-П (ситуация Б), Д-К-П (А) — I-K-I (Б), I-K-I (А) — I-K-I (Б) и I-K-I (А) — Д-К-П (Б).

Это можно интерпретировать следующим образом: те руководители, которые в привычных условиях работы своего предприятия (ситуация А) являются носителями комбинированного (Д-К-П) стиля с очень высокой вероятностью, равной 7,33, не изменят его и в непривычных условиях; те, кто является коллегиялом (I-K-I) в ситуации «А», с достаточно большой вероятностью (-5,56) в ситуации «Б» не превратятся в обладателей комбинированного (директивно-коллегияльно-пассивного), то есть наиболее гибкого стиля; с несколько меньшей по абсолютному значению вероятностью

Таблица 3

**Характеристики взаимного влияния типов ИСР  
в двух различных ситуациях**

Типы ИСР, отмеченные в привычной ситуации (А)	Значения вероятностей отклонения от независимости стилей, отмеченных в непривычной ситуации (Б)				
	И-К-И	Д-К-И	Д-И-П	И-К-П	Д-К-П
Д-И-И	0,75	-0,24*	-0,02	-0,05	-0,44
И-К-И	5,40	0,81	-0,41	-0,24	-5,56
Д-К-И	-1,25	2,57	-0,10	-0,29	-0,67
И-К-П	0,48	-0,43	-0,10	0,71	-0,67
Д-К-П	-5,10	-2,57	0,62	-0,14	7,33

\* Знак “-” обозначает отклонение от 1 в сторону отрицательных значений.

Таблица 4

**Характеристики взаимной зависимости типов ИСР  
в двух различных ситуациях**

Типы ИСР, отмеченные в привычной ситуации (А)	Значения показателей сводимости к маргинальным частотам (%) стилей, отмеченных в непривычной ситуации (Б)				
	И-К-И	Д-К-И	Д-И-П	И-К-П	Д-К-П
Д-И-И	99,99	–	–	–	–
И-К-И	0,01	31,13	–	33,09	35,77
Д-К-И	–	59,87	–	–	40,13
И-К-П	0,00	8,99	–	66,90	24,10
Д-К-П	0,00	0,00	100,0	00,00	0,01

(5,39) предпочитающие в ситуации «А» коллегиальный (И-К-И) стиль сохраняют его и в непривычной ситуации (Б).

В свою очередь, руководители, тяготеющие в привычных ситуациях к комбинированному (Д-К-П) стилю, с вероятностью –5,10 не изменят его на коллегиальный в ситуации «Б».

Следовательно, в данном случае можно говорить о влиянии различной силы и направленности стиля руководства, характерного для одного и того же руководителя, в привычных и непривычных макроусловиях его работы.

В содержательном плане данные таблицы 3 указывают на то, что комбинированный (Д-К-П) стиль, являясь самым гибким из всего типологического набора, адаптивен к наиболее обширному множеству ситуаций. Поэтому у его обладателей значительно реже возникает необходимость в принципиальном изменении типа своего стиля.

В данном исследовании рассматривались такие ситуации, которые подвержены изменениям в течение довольно длительных временных периодов, и соответственно даже при экстренном развитии событий они допускают множество возможностей для действий совещательного характера. Поэтому не удивительно, что обладатели коллегиального стиля также нечасто склонны к его перемене.

Остается непонятным, почему столь велика вероятность того, что Д-К-П стиль не изменится на коллегиальный (I-K-I) и, наоборот, коллегиальный – на комбинированный (Д-К-П). Ведь они представляются достаточно близкими друг другу.

В целом же данные таблицы 3 подтверждают неоднократно высказывавшиеся многими исследователями утверждения о невозможности для руководителя изменять свой стиль в широком диапазоне без психологического ущерба для себя.

Как было сказано выше, изучение взаимозависимости ИСР в двух ситуациях проводилось путем определения сводимости численных их значений к маргинальным (независимым) частотам (табл. 4).

Из данных таблицы 4 следует, что сводимости к случайным частотам нет, значит два основных параметра (ИСР в ситуациях «А» и «Б») к ним приведены быть не могут, то есть они зависимы и оказывают влияние друг на друга. В наибольшей мере это проявляется в парах I-K-П (А) – I-K-П (Б), Д-К-I (А) – Д-К-I (Б), а также Д-К-I (А) – Д-К-П (Б), I-K-I – Д-К-П (Б), I-K-I (А) – Д-К-I (Б) и I-K-П (А) – Д-К-П (Б).

Отметим, что по величине показателей (табл. 4) можно выделить две группы сочетаний ИСР в двух ситуациях, которые отличаются: сохранением типа ИСР в различных ситуациях (1) и переменной его типа при изменении ситуации (2).

Таким образом, с помощью двух различных статистических методов были получены сходные результаты, что подтверждает предположение о макроситуационной обусловленности стиля руководства.

Рассмотрим некоторые наиболее показательные структурные различия ИСР, встречающиеся в привычных и непривычных хозяйственных ситуациях.

## **Изучение структурной организации стиля руководства**

Сначала попытаемся выяснить, что же происходит со стилем в целом и с его отдельными параметрами в рассматриваемых условиях.



Для решения подобной задачи были привлечены методы кластерного и факторного анализа. При этом значения итоговых индексов ИСП и его отдельных параметров (напомним, что их было четырнадцать) объединялись в группы (классы) на основании качественно-количественных характеристик [3]. Частично, процедура кластерного анализа была реализована посредством программы «САНИ» (система анализа нечисловой информации). Реализация метода кластерного анализа была произведена по алгоритму МакКина [12].

Обычно в человековедении применение кластерного анализа в сочетании с факторным сводится к следующему. При наличии большого (в пределе не ограниченного) количества анализируемых признаков осуществляется процедура факторного анализа. В результате из них формируется счетное число факторов, рассматриваемых на последующих стадиях. При этом каждый фактор состоит из ограниченного числа исходных признаков, близких друг другу. После этого, для выявления устойчивых классов, в  $n$ -мерном пространстве упомянутых факторов реализуется процедура кластерного анализа, в основе которой, как известно, лежит автоматическая классификация признаков. Затем полученные классы интерпретируются, объясняются с помощью сведений о том, насколько каждый из факторов представлен в данном классе. Информация об этом, в свою очередь, может быть получена посредством факторного анализа.

В нашем же случае возникла необходимость анализа малого числа признаков (их было 15). Поэтому после переведения их в количественный вид (оцифровывания) в пространстве счетного числа (10–15) признаков, производилась классификация, после чего каждый из полученных классов подвергался факторному анализу для выявления его внутреннего содержания.

Таким образом, процедура анализа представляла собой двухстадийный процесс. На первой его стадии выявлялись устойчивые, однородные внутри себя классы, характеризующиеся максимальной долей разброса признаков. Данная стадия была многоитерационной, что предполагало подбор такого количества классов, которое было бы достаточно для достижения максимально качественной классификации.

На второй стадии к сформированной классификации применялся метод факторного анализа для определения внутреннего содержания каждого класса, характеризуемого вкладом верифицируемых признаков в данную классификацию.

Классы выделялись в евклидовом многомерном пространстве признаков одинаковой природы в двух рассматриваемых в иссле-

довании ситуациях: при работе предприятия в привычных (А) и непривычных (Б) для руководителя хозяйственных условиях.

Далее классы и составляющие их элементы анализировались в соответствии с их распределением, объясняемым классификацией долей разброса, и разбросом внутри каждого класса.

Итак, что же показал предпринятый анализ?

Весь массив признаков, связанных с итоговыми индексами стилей опрошенных руководителей в ситуации А, был разделен на 3 устойчивых класса. Применительно к ситуации Б удалось получить лишь 2 таких класса. Их характеристики приведены в таблице 5. Из таблицы 5 видно, что в ситуации А показатели итогового индекса стиля руководителей образуют 3 класса факторов. При этом величина доли разброса между классами близка к единице. Значит, дисперсия объектов практически полностью объясняется данным количеством классов, что говорит об их (классов) различии.

Первый из них в основном составляют коллегияльно-пассивный (I-K-П) и комбинированный (Д-K-П) стили. Причем их весовой вклад достигает соответственно 22,2 и 77,8 %. Судя по величине внутреннего разброса, этот класс обладает достаточной «монотонностью».

Таблица 5

**Характеристики статических классов руководителей, склонных к различным стилям руководства в двух типах ситуаций**

СИТУАЦИЯ А		СИТУАЦИЯ Б	
Наименование характеристик	Значения	Наименование характеристик	Значения
Доля разброса между классами	0,96	Доля разброса между классами	0,52
Класс 1 Размер (число руководителей)	27 чел.	Класс 1 Размер (число руководителей)	44 чел.
Разброс (внутри класса)	0,18	Разброс (внутри класса)	1,98
Класс 2 Размер (число руководителей)	33 чел.	Класс 7 Размер (число руководителей)	18 чел.
Разброс (внутри класса)	0,67	Разброс (внутри класса)	12,65
Класс 6 Размер (число руководителей)	2 чел.	–	–
Разброс (внутри класса)	0,00	–	–

Второй класс, выявленный в ситуации А, составляют следующие стили:

I-K-I (78,8 %), Д-К-I (18,2 %) и Д-I-I (3,0 %). Для него характерен значительный разброс признаков. Третий класс составили стилевые признаки всего двух руководителей, поэтому останавливаться на его описании не имеет смысла.

Перейдем к правой части таблицы 5. В ситуации Б показатели итогового индекса ИСР образуют два класса. Доля разброса, объясняемая классификацией, относительно невелика. Это указывает на их недостаточную взаимную обособленность.

В непривычных для руководителей условиях работы первый из выделенных классов состоит на 34,1 % из директивно-коллегиального стиля (Д-К-I), на 56,8 % — из комбинированного (Д-К-П) стиля, 6,8 % вклада принадлежит коллегиально-пассивному (I-K-П) стилю и 2,3 % — директивно-пассивному (Д-I-П). Другой же класс на 88,9 % образован признаками коллегиального (I-K-I) стиля руководства. Величины разброса признаков внутри классов характеризуют их как недостаточно внутренне связанные.

Множество аналогичных ситуационных изменений обнаруживается и при изучении результатов кластерного анализа отдельных параметров ИСР.

В этой связи представляются весьма показательными данные таблицы 6, отражающие соотношение параметров стиля, характерного для работы руководителей в двух различных ситуациях.

По сравнению с привычной ситуацией (А) в ситуации Б обследованные руководители склонны больше внимания уделять распределению полномочий, жестче стремятся его контролировать, становятся менее директивными и при этом усиливают элементы коллегиальности в своем поведении, усиливают и контроль за деятельностью подчиненных. Одновременно в их работе сокращается доля решений социальных вопросов по сравнению с производственными, они формулируют свои приказы в более мягкой форме, становятся более терпимыми к критике, стараются держать под контролем распределение ответственности в коллективе, считают, что становятся более директивными в своих отношениях с заместителями и помощниками, склонны снижать пассивные и усиливать коллегиальные компоненты методов воздействия на подчиненных.

Кроме этого, основываясь на результатах опроса руководителей, можно предположить, что при поддержании трудовой дисциплины для них характерно снижение пассивных и директивных составляющих стиля руководства с одновременным повышением

Таблица 6

**Количественное соотношение параметров стиля руководства в привычных (А) и непривычных (Б) условиях работы предприятий**

Параметры стиля руководства	Доля руководителей, % от общего числа опрошенных в выборке								
	Д-1	Д-2	Д-3	К-1	К-2	К-3	П-1	П-2	П-3
<b>Распределение полномочий. Первый аспект</b>									
ситуация А	–	–	23,1	–	18,5	64,6	–	1,5	12,3
ситуация Б	–	–	32,8	–	36,5	34,3	–	7,8	4,7
<b>Действия в критических ситуациях</b>									
ситуация А	1,6	–	35,9	–	26,6	35,9	23,4	1,6	1,6
ситуация Б	–	–	31,2	–	20,3	56,2	12,5	1,6	4,7
<b>Продуктивность работы в отсутствие руководителя</b>									
ситуация А	12,7	–	1,6	–	69,8	–	9,5	19,0	–
ситуация Б	18,5	–	3,2	–	60,0	–	6,1	21,5	–
<b>Контроль за деятельностью подчиненных</b>									
ситуация А	–	12,5	45,3	–	–	45,3	–	–	15,6
ситуация Б	–	21,9	50,0	–	–	37,5	–	–	7,8
<b>Соотношение решения производственных и социальных задач</b>									
ситуация А	1,5	–	–	93,8	–	–	10,7	6,1	–
ситуация Б	6,3	–	–	93,6	–	–	11,1	–	–
<b>Характер приказов руководителя</b>									
ситуация А	–	24,6	13,8	–	–	26,1	–	36,9	6,1
ситуация Б	–	19,3	20,9	–	–	37,1	–	25,8	8,1
<b>Отношение руководителя к критике</b>									
ситуация А	–	18,7	–	0,7	76,6	–	–	18,7	–
ситуация Б	–	16,1	–	–	64,5	1,6	–	29,0	–
<b>Распределение ответственности</b>									
ситуация А	3,2	39,7	–	–	52,4	1,6	–	11,1	–
ситуация Б	6,3	57,1	–	–	34,9	–	1,6	12,7	–
<b>Отношение к заместителям и помощникам</b>									
ситуация А	8,1	3,2	1,6	93,5	–	–	–	–	–
ситуация Б	6,7	3,3	21,7	72,3	–	–	3,3	–	–
<b>Преобладающие методы воздействия</b>									
ситуация А	–	3,2	4,8	–	–	77,8	–	–	22,2
ситуация Б	–	3,3	8,2	–	–	90,2	–	–	8,2
<b>Поддержание руководителем трудовой дисциплины</b>									
ситуация А	–	17,7	–	–	–	22,6	–	25,8	40,3
ситуация Б	–	11,5	–	–	–	32,8	–	34,4	24,6
<b>Характер выработки решений по руководству коллективом</b>									
ситуация А	–	–	9,4	–	–	87,5	–	3,1	3,1
ситуация Б	–	–	22,2	–	–	71,4	–	1,6	7,9
<b>Соотношение инициативы руководителя и подчиненных</b>									
ситуация А	–	11,3	1,6	–	80,6	1,6	–	9,7	1,6
ситуация Б	–	18,0	–	–	78,7	4,9	–	3,3	3,3
<b>Отношение руководителя к нововведениям</b>									
ситуация А	18,7	–	–	60,9	6,2	–	28,1	1,6	–
ситуация Б	22,2	–	–	55,6	6,3	–	22,2	3,2	–
<b>Распределение полномочий. Второй аспект</b>									
ситуация А	–	–	40,6	–	15,6	46,9	–	–	6,2
ситуация Б	–	–	53,2	–	4,8	46,8	1,6	–	6,4

коллегиальных. В их действиях по выработке решений усиливается директивность и снижается коллегиальность. По-видимому, в силу специфики рассматривавшихся ситуаций, соотношение инициативы руководителей и подчиненных оказалось практически неизменным. То же можно сказать и об отношении руководителей к нововведениям, разве что оно становится чуть более жестким.

Анализируя данные таблицы 6, можно получить представление о том, какие ключевые моменты своей деятельности руководители стремятся держать под контролем при осложнении ситуации. К их числу можно отнести осуществление контроля за деятельностью подчиненных, выработку решений и отдачу приказов, а также распределение полномочий.

## **Заключение**

---

Сказанное выше позволяет утвердиться в мнении о том, что существует влияние на индивидуальный стиль руководства таких хозяйственных ситуаций, которые связаны с воздействием макроситуационных факторов.

Иначе говоря, в двух различных ситуациях, характеризующихся с макроусловиями работы предприятий, стили руководства работающих на них управленцев претерпевают структурные изменения, которые проявляются в изменении количества классов, объединяющих итоговые индексы ИСР в каждой из ситуаций; в различной численности руководителей, показатели стиля которых составили классы в двух ситуациях (см. табл. 5); в различии статистической близости выделенных классов и их внутренней организации в рассматриваемых ситуациях; в особенностях количественного соотношения отдельных параметров ИСР в привычных и непривычных для руководителей условиях работы предприятий (табл. 6).

Выполненные исследования ситуационной обусловленности стиля руководства могут завершиться неожиданным, на первый взгляд, практическим выходом. Он связан с перераспределением различного рода управленческих функций между руководителями разного ранга в соответствии с наиболее часто встречающимися в тех или иных типах ситуаций (и, видимо, наиболее эффективными) стилями на данном уровне управленческой иерархии.

Дело в том, что любой набор функций управления можно разделить на более или менее родственные группы. Например, на функции, связанные с действиями в аварийных ситуациях, и функции обеспечения повседневной работы подразделения.

Можно допустить, что каждая такая группа требует от руководителя преимущественного использования либо директивных, либо коллегиальных (или же иных) приемов воздействия. В то же время, в стиле руководства выделяются его относительно обособленные элементы-параметры, которые, в свою очередь, характеризуются проявлениями директивности, коллегиальности и пассивности различной силы. При этом для каждой иерархической группы руководителей оказываются наиболее вероятными определенные проявления (соотношения) отдельных параметров стиля руководства.

Тогда, сопоставляя содержание должностных инструкций, правил безопасности и других нормативных документов, регламентирующих деятельность руководителей каждого должностного ранга, с теми стилевыми проявлениями, которые наиболее вероятны для их представителей, можно добиться наиболее эффективного с психологической точки зрения распределения функций между управленческими уровнями.

Предложенное понимание пространственно-временных детерминант служебного поведения работников управления открывает дополнительные возможности для моделирования руководства. Создание же моделей деятельности руководителя, учитывающих обозначенные в исследовании факторы, позволит повысить результативность систем подготовки управленческого персонала.

## **Литература**

---

1. Дорофенюк А.А. Алгоритмы автоматической классификации // Сборник трудов ИПУ. М., 1971. Вып. 1.
2. Журавлев А.Л., Рубахин В.Ф. Проблема «человеческого фактора» в управлении // Психологические проблемы социальной регуляции поведения / Отв. ред. Е.В.Шорохова, М.И.Бобнева. М.: Наука, 1976. С. 41–63.
3. Комплексная программа социально-психологического исследования эффективности коллектива. Рига: Изд-во МИПКСНХ Латв. ССР, 1982. С. 4–63.
4. Красниковский В.Я. Психологические особенности индивидуального стиля руководства в горнодобывающей промышленности // Психол. журн. 1993. Т. 14. № 4. С. 40–47.
5. Красниковский В.Я. Стиль руководства: опыт разработки ситуационной модели деятельности руководителя // Психология совместной жизнедеятельности малых групп и организаций. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2001. С. 149–177.

6. Красниковский В.Я. Хронотопологический подход к изучению ситуационной обусловленности индивидуального стиля руководства // Диалектика трудовых и нетрудовых интересов. Томск, 1990.
7. Кричевский Р.Л., Рыжак М.М. Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе. М.: Изд-во МГУ, 1985.
8. Люкин В.В. Психологическое содержание, происхождение и эффективность индивидуального стиля руководства. Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. Пермь, 1981.
9. Психология совместной жизнедеятельности малых групп и организаций / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Социум», «Институт психологии РАН», 2001.
10. Ревенко Н.В. Социально-психологический анализ стиля руководства. Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. М., 1980.
11. Русалинова А.А. Некоторые характеристики руководителя как субъекта управления трудовым коллективом // Трудовой коллектив как объект и субъект управления. Л., 1980.
12. «САНИ». Система анализа нечисловой информации. Версия 1.0. Фирма: «СТАТ — ДИАЛОГ» (пользовательское описание).
13. Современные проблемы психологии управления / Отв. ред. Т.П. Емельянова, А.Л. Журавлев, Г.В. Телятников. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002.
14. Социально-психологические проблемы производственного коллектива. М.: Наука, 1983.
15. Шакуров Р.Х. Социально-психологические проблемы руководства педагогическим коллективом. М., 1982.
16. Kets de Vries M.F.R. Organizational Paradoxes. Clinical Approaches to Management. London: Tavistock Publications, 1980.

**МЕТОДИКА**  
**«ЦЕННОСТНЫЕ РЕГУЛЯТОРЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО**  
**ПОВЕДЕНИЯ» ПЕРСОНАЛА**

*Т. С. Кабаченко*

**Постановка проблемы**

---

Решение широкого спектра задач по управлению персоналом организации опирается на знание актуальных регуляторов его поведения. К числу наиболее общих социальных регуляторов относятся ценности. Так, по мнению А.Н. Занковского, «деятельность современной организации в любой отрасли производства или услуг обязательно включает в себя ценностный аспект, т.е. наличие явных, а чаще — скрытых, ожидаемых стандартов поведения, которым должны следовать работники. Предполагается, что следование этим стандартам не носит принудительного характера, а рассматривается самими работниками как достойное и корректное поведение» [4, с.572].

Ценности — связующее звено между культурой сообщества и духовным миром человека. Более того, социальные ценности выступают регуляторами поведения и занимают центральное место в совокупности побудителей процесса принятия решения, поскольку «принятие решения в социальных ситуациях соотносится, как правило, в большей или меньшей степени с господствующей системой ценностей» [12, с. 872]. Это положение подчеркивает особое место ценностей в процессе согласования деятельности иерархически взаимосвязанной системы управления организацией.

Как известно, ценности есть «эксплицитные или имплицитные концепции желаемого, характеризующие индивида или группу и определяющие выбор типов, средств и целей поведения» [цит. по 11, с. 47]. Именно поэтому для оптимизации подбора персонала, его отбора для участия в конкретных проектах при формировании управленческих команд актуальным оказывается выявление организационных ценностей как отдельных членов организации, так и субъектов совместной деятельности.

Наиболее общий список ценностей и ценностных альтернатив, с которыми регулярно сталкиваются работники организации,



представлен А.Н. Занковским [4, с. 573]. В их число включены: власть, закон, работа, результат, возраст, образование, равенство людей, отношение к риску, помощь другим, поощрение или наказание, удовольствие.

Вместе с тем в практике организационного консультирования и диагностики персонала организаций используются методики, направленные на выявление особенностей наиболее широкой системы ценностей, в которой лишь относительно представлены ценности, специфичные именно для организационной среды [1, 2, 9, 10]. Таким образом, со стороны практики был сформулирован запрос на создание инструментария, приспособленного для выявления более узкой системы ценностей, позволяющей дифференцировать отношение персонала к жизненно важным факторам организационной среды.

### **Исходные положения и процедура создания методики «Ценностные регуляторы организационного поведения» (ЦРОП)**

---

Решение задачи создания методики, направленной на выявление организационных ценностей, в первую очередь, предполагало уточнение их перечня. Эта процедура базировалась на понимании организационных ценностей как частного случая социальных ценностей, т.е. того, что, являясь компонентом социальной системы, «наделено особым значением в индивидуальном или общественном сознании», в отношении чего фокусируются устремления индивидов и групп [12, с. 872].

Определение того, что «наделено особым значением» в организационном контексте, осуществлялось на основе анализа имеющихся перечней организационных ценностей, данных социологических исследований удовлетворенности трудом, а также анализа предпосылок, которые по опыту организационного консультирования приводят к рассогласованию позиций субъекта деятельности и ожиданий его окружения. В том случае, когда подобное рассогласование не является следствием недостаточной осведомленности или подготовленности взаимодействующих сторон, а базируется на оценочном компоненте, имеет смысл связывать это противоречие с ориентацией взаимодействующих субъектов на определенные не совпадающие ценности, выступающие мотивационными факторами.

Первоначально в список альтернатив были включены следующие ценности:

- нормативность;
- власть и влияние;
- стабильность;
- развитие;
- договорные обязательства;
- минимизация усилий (удобство, комфорт);
- собственные принципы;
- «социальное лицо» (самооценка, »сохранение лица»);
- традиции организации, декларируемые принципы и ценности;
- материальный интерес;
- обязательства других.

Работа в фокус-группах с представителями различных типов организаций вскрыла необходимость дифференцировать некоторые из обозначенных альтернатив. Так, было выявлено, что «Власть» целесообразно отделить от «Влияния», а «Влияние» представить двумя альтернативами: «Поддержка неформальной группы» и «Причастность к власти (причастность к «ближнему кругу», внеформальный ресурс власти)». Подобное разделение не только оправдано эмпирическими данными, но и обусловлено теоретически, поскольку выделяются ориентации членов организации как на неформальную, так и на внеформальную ее подструктуры. Наряду с «Нормативностью» и «Оценкой со стороны формальных структур (руководства)», выделившейся из альтернативы «Социальное лицо» (самооценка, »сохранение лица»), ранее названные альтернативы охватывают ценностное отношение ко всем подструктурам организации.

Значительной дифференциации подверглась альтернатива «Договорные обязательства», поскольку обязательства могут касаться различных аспектов взаимодействия, таких, как качество результата деятельности, времени исполнения, оплаты произведенной работы.

Наибольшая дифференциация оказалась необходимой в отношении альтернативы «Стабильность». Стабильность может характеризовать положение различных социальных субъектов (личность, группа, более широкая общность), касаться не только общей характеристики ситуации, но и различных ее аспектов, например, содержания и объема деятельности.

Не менее значимой представляется дифференциация альтернативы «Развитие», поскольку она может затрагивать как содержательные стороны деятельности, так и расширенное удовлетворение конкретных потребностей, в частности, статусных и материальных. Это стало основанием для выделения альтернатив «Карьера» и «Возможность более высоких заработков».

Поскольку изменения могут быть в той или иной степени рискованными, было решено включить альтернативу, напрямую отражающую ценностное отношение к риску, которое является значимой характеристикой субъекта деятельности [4, 11]. Поскольку риск как таковой не является неизменным атрибутом любой профессиональной деятельности, то мы сочли необходимым связать в формулировке «риск» и «развитие». В результате была введена альтернатива «Новые горизонты, перспективы, потенциальные достижения».

Таким образом, была выделена 21 альтернатива, касающаяся всех подсистем организации и субъектов различного уровня. Формулировки высказываний были уточнены при работе с действующими руководителями различного типа организаций.

### **Описание методики «Ценностные регуляторы организационного поведения»**

---

Далее приводится перечень альтернатив и формулировок, использованных в стимульном материале методики.

АЛЬТЕРНАТИВЫ	СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ИМ ВЫСКАЗЫВАНИЯ
1. Власть (возможность оказывать влияние на других людей и/или ход событий)	1. Возможность оказывать влияние на других людей или ход событий
2. Нормативность деятельности	2. Нормативные показатели деятельности, в том числе и нормы профессиональной этики
3. Время (как показатель исполнения обязательств)	3. Сроки исполнения своих обязательств
4. Достижение обговоренного результата (как показатель исполнения обязательств)	4. Точное соответствие результата деятельности обговоренным показателям
5. Минимизация усилий (удобство, комфорт)	5. Удобство, комфорт, возможность минимизировать собственные усилия
6. Собственные принципы	6. Собственные принципы
7. «Социальное лицо» (самооценка, «сохранение лица»)	7. Возможность поддерживать самооценку, сохранить свое «социальное лицо»
8. Поддержка неформальной группы	8. Поддержка своих друзей
9. Оценка со стороны формальных структур (руководства)	9. Оценка руководства

АЛЬТЕРНАТИВЫ	СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ИМ ВЫСКАЗЫВАНИЯ
10. Причастность к власти (причастность к «ближнему кругу», внеформальный ресурс власти)	10. Причастность к «ближнему кругу» (приближенность к команде руководителя)
11. Традиции организации, декларируемые принципы и ценности	11. Традиции организации, декларируемые принципы и ценности
12. Собственная безопасность, стабильность положения (в широком смысле)	12. Поддержание собственной безопасности, стабильности положения (в широком смысле)
13. Безопасность, стабильность положения неформальной общности	13. Поддержание безопасности, стабильности положения (в широком смысле) своих коллег
14. Новые горизонты, перспективы, потенциальные достижения	14. «Журавль в небе», если под этим подразумевается участие в потенциально перспективном, но достаточно рискованном проекте
15. Стабильность в организации	15. Привычный порядок дел на предприятии
16. Карьера	16. Возможность сделать карьеру
17. Материальный интерес	17. Возможность получить причитающееся материальное вознаграждение
18. Обязательства других	18. Исполнение другими их обязательств
19. Стабильность трудовой нагрузки (объема деятельности)	19. Обговоренная ранее трудовая нагрузка
20. Стабильность содержания деятельности	20. Содержание исполняемых обязанностей
21. Возможность более высоких зарплат	21. Возможность получить более высокооплачиваемую работу

Работа испытуемых со стимульным материалом осуществлялась по методу полных парных сравнений, эффективность которого при исследовании ценностей была продемонстрирована С.С.Бубновой [1, 2]. Таким образом, стимульный материал методики содержит 210 пар высказываний.

**Инструкция:** Люди часто оказываются в ситуациях, когда они вынуждены делать выбор, жертвовать чем-то. Эти случаи могут касаться производственной жизни.

Представьте себя в подобной ситуации выбора. Вы должны осуществить свой выбор между двумя возможностями (альтернативами), обозначенными одним номером. Для этого, сравнивая

попарно то, что записано в правом и левом столбцах под одним номером, **выберите, чем Вы готовы пожертвовать или пренебречь**. Ваш выбор отметьте, подчеркнув соответствующий индекс в регистрационном бланке.

**Дополнительное замечание.** Не пытайтесь оценить свой выбор с точки зрения его возможной характеристики другими людьми. Формулировки альтернатив настолько общи, что позволяют отнести их к ситуациям как положительно, так и отрицательно оцениваемым. Поэтому все выборы не могут характеризоваться как хорошие или плохие, правильные или неправильные.

Ценностное значение соответствующей альтернативы определялось его ранговым местом, вычисляемым по количеству соответствующих ему баллов, набранных конкретной альтернативой в результате полных парных сравнений. Наибольшее ценностное значение соответствует наименьшему числу набранных баллов. С целью сравнения индивидуальные и групповые результаты могут быть представлены графически в виде профиля или диаграммы.

Таким образом, был разработан пилотажный вариант методики, направленной на выявление структуры ценностных регуляторов именно организационного поведения. Далее приводится пример пары альтернатив, с которыми должен работать испытуемый.

### **В ситуациях, когда я вынужден(а) выбирать, я готов(а) пренебречь:**

<b>33а.</b> Нормативными показателями деятельности, в том числе и нормами профессиональной этики	<b>33б.</b> «Журавлем в небе», если под этим подразумевается участие в потенциально перспективном, но достаточно рискованном проекте
--	--

### **Апробация методики**

---

Осуществлялась, во-первых, на трех практически равных выборах кадрового резерва трех промышленных предприятий, принадлежащих к одной отрасли и расположенных в различных регионах России и ближнего зарубежья. Эта выборка далее обозначается как 1–3. Ее составили 73 человека, которым, наряду с методикой «ЦРОП», были предложены и другие психодиагностические методики, в том числе методика М. Рокича и «ОСТ» В.М.Русалова,

имитационная игра «Полет на Луну», «Соотношение идеального и актуального образа профессионала».

Четвертая выборка включает кадровый резерв предприятий другой отрасли (44 человека). Этой группе испытуемых дополнительно была предложена методика «Ценностные ориентации руководителя».

Пятая и шестая выборки состоят из руководителей двух коммерческих фирм одной сферы бизнеса, различающихся уровнем успешности (по 10 человек).

Целью данного этапа апробации методики было определение:

- ее дифференцирующих возможностей;
- взаимосвязи между отдельными альтернативами;
- взаимосвязи результатов по методике «ЦРОП» и другим диагностическим методикам.

Мы вполне отдаем себе отчет в том, что на основе столь незначительного по объему материала не представляется возможным делать категоричные утверждения относительно психометрических свойств данной методики. Однако, как нам кажется, эти пилотажные результаты свидетельствуют о целесообразности их обсуждения и дальнейшей апробации методики на иных выборках.

## **Результаты апробации методики «ЦРОП»**

---

Предварительная апробация методики показала ее высокие дифференцирующие возможности. Полученные на обобщенной выборке распределения результатов при работе испытуемых с альтернативами 1, 7, 9, 12, 14, 15, 16, 18, 21 являются нормальными, что подтверждается соответствующими показателями критерия Колмогорова — Смирнова при  $\alpha=0,05$ . Распределения результатов при работе испытуемых с альтернативами 2, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 13, 17, 19, 20 не являются нормальными. Такая дифференциация альтернатив весьма примечательна. По нашему мнению, именно альтернативы 2, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 13, 17, 19, 20 образуют ядро групповых ценностей.

Надежность получаемых результатов с помощью данного варианта методики оценивалась через сравнение результатов применения параллельных форм стимульного материала, которые предъявлялись 10 испытуемым с перерывом в три дня. К сожалению, из-за объемности стимульного материала пришлось ограничиться столь незначительным объемом выборки. Вместе с тем полученная корреляция результатов оценки достаточно высока (от 0,79\*\* до 0,93\*\*). Вместе с тем мы не исключаем возможности

получения менее значимых связей между результатами при ретестировании через более значительные промежутки времени, поскольку вполне вероятно возникновение в этот период новых обстоятельств, весьма значимых для тестируемого персонала.

Содержательная валидность методики определялась процедурой разработки стимульного материала: как список альтернатив, так и их формулировки в тексте методики уточнялись и обсуждались с действующими руководителями, выступавшими в роли экспертов.

Конструктивную валидность определить было достаточно сложно, поскольку отсутствует идентичный по альтернативам измерительный инструментарий. Определенным свидетельством в пользу конструктивной валидности методики может служить корреляция тенденций оценивания некоторых альтернатив методики «ЦРОП», тенденций в оценивании шкал методики «Ценностные ориентации руководителя» [5] и параметров методики Рокича. Прежде всего речь идет об альтернативе «Нормативность», которая имеет значимые корреляции со шкалой «Инструментальные отношения к правовым нормам» (0,4776\*\*), т.е. снижение значимости для испытуемых нормативности сочетается с возрастанием инструментального отношения к правовым нормам (ориентация на правовые нормы в случае, когда это не осложняет дела, и пренебрежение ими в противоположном случае).

Альтернатива «Социальное лицо» (возможностью поддерживать самооценку, сохранить свое «социальное лицо») имеет положительную связь с альтернативой методики Рокича «Общественное признание (уважением окружающих, коллектива, товарищей по работе)» (0,2158\*), а «Поддержка неформальной группы» — с «Наличием хороших и верных друзей» (0,2283\*). Альтернатива «Собственные принципы» имеет положительную корреляцию со «Смелостью в отстаивании своего мнения, взглядов» (0,3377\*\*). Таким образом, имеются определенные основания для признания валидности методики «ЦРОП».

**Взаимосвязи альтернатив методики «ЦРОП».** Наряду с определением места того или иного ценностного регулятора в рассматриваемой системе организационных ценностей у представителей конкретных выборок, исследовался вопрос о взаимосвязях ценностей. Выявлены многочисленные корреляции между альтернативами методики «Ценностные регуляторы организационного поведения».

Оценка взаимосвязей между альтернативами осуществлялась как на материале отдельных выборок, так и на данных обобщен-





ной выборки. Ставилась задача зафиксировать и наиболее общие связи, и специфические, обусловленные опытом конкретных сообществ.

Представим полученные связи между альтернативами методики «ЦРОП» в виде матрицы. Важно отметить, что корреляции, выявленные на частных выборках, оказались не полностью совпадающими с полученными на обобщенной выборке. Мы обозначили корреляции, общие для четырех промышленных выборок, знаком «\*». Незначительные по объему коммерческие выборки позволили выявить меньшее число значимых связей между альтернативами. Те из них, которые совпадают со связями, выявленными на общей и четырех промышленных группах, обозначены нами знаком «!».

Как видно из приведенной матрицы, все шкалы методики имеют многочисленные и разнообразные связи между собой и по направленности, и по тесноте. Ни одна из шкал не демонстрирует сходные с другими тенденции. Таким образом, не представляется целесообразным изымать какую-либо из шкал методики, так как все они представляют различные аспекты отношения между организационными факторами и их отражением работниками предприятий как более или менее значимых.

Полученные результаты являются яркой иллюстрацией основных положений относительно особенностей структуры социальных ценностей, характерных для конкретной общности [12]. Как видим, методика позволяет выявлять особенности иерархии организационных ценностей, а также те отношения, которые связывают альтернативы между собой. Порой эти связи гармоничные, взаимоподкрепляющие, а порой — антагонистичные или нейтральные.

## **Результаты сравнения ряда обследованных выборок**

---

Далее приводятся средние ранговые значения результатов полных парных сравнений альтернатив по методике «ЦРОП» на выборках 1–6.

Представим эти данные иначе: обозначим ранговые места, которые соответствуют одноименным альтернативам в различных выборках (табл. 3).

Видно, что выборки, хотя и похожи, но не идентичны. Для выявления сходных тенденций в выборках при оценке предложенного перечня альтернатив по методике «ЦРОП» определен коэффициент ранговой корреляции по Спирмену. Обработка данных осуществлялась с помощью статистического пакета SPSS.

Таблица 2

## Средние ранговые значения по выборкам 1–6

Средний ранг и стандартное отклонение						
Номера выборки						
Альтернативы	1	2	3	4	5	6
1. Власть (возможность оказывать влияние на других людей и/или ход событий)	14,6667 5,2226	10,2400 5,3796	10,6250 4,8258	13,0588 5,0554	16,0500 5,8521	15,1500 6,4810
2. Нормативность деятельности	6,0417 5,1371	3,7600 3,5506	6,4167 4,2724	6,9265 5,6971	10,5500 5,7516	6,2500 4,5598
3. Время (как показатель исполнения обязательств)	7,9167 5,3236	5,9200 4,4340	8,4167 4,8177	7,9265 5,0394	10,1000 5,4762	9,1000 6,6366
4. Достижение обговоренного результата (как показатель исполнения обязательств)	8,5000 5,1836	6,0000 4,5277	7,7917 5,3810	7,9118 5,5398	11,8000 5,8982	11,2500 6,8607
5. Минимизация усилий (удобство, комфорт)	17,2917 4,9298	18,9600 2,0712	17,5833 6,0929	18,0000 3,5992	10,0500 5,9369	16,8500 2,0555
6. Собственные принципы	8,1250 4,3670	8,6800 5,2498	8,2083 5,1834	10,1912 5,2786	10,3000 6,3692	6,2000 4,8774
7. «Социальное лицо» (самооценка, «сохранение лица»)	7,2500 4,5325	10,0800 5,0491	8,7500 4,8923	10,6765 4,5275	8,2000 2,9269	8,8500 3,6822
8. Поддержка неформальной группы	9,2917 5,8790	9,8800 5,9534	10,9167 4,0886	9,2941 5,7513	9,0500 6,5296	5,7500 4,5780
9. Оценка со стороны формальных структур (руководства)	8,7917 4,2322	11,6000 4,2230	11,1667 4,9137	11,7206 5,1067	7,2000 5,6382	10,4500 4,9072
10. Причастность к «ближнему кругу», неформальный ресурс (власти)	14,1667 5,7383	15,0800 5,0160	13,75 4,91	15,2941 6,0065	13,7500 6,0289	14,8000 5,1056

Таблица 2 (окончание)

11. Традиции организации, декларируемые принципы и ценности	7.5833 3.7869	5.0400 4.3155	9.8333 5.3865	7.5294 4.4805	10.2000 6.0056	9.2000 5.0398
12. Собственная безопасность, стабильность положения (в широком смысле)	9.0417 4.6763	12.2800 4.5691	8.8333 6.1125	9.9265 4.7484	11.5500 4.6515	11.3000 4.5473
13. Безопасность, стабильность положения неформальной общности	4.7083 5.1371	5.1600 4.7053	6.1667 5.3865	5.3971 6.5595	8.9500 6.4354	2.8000 2.1628
14. Новые горизонты, перспективы, потенциальные достижения	15.0417 4.6763	13.8800 5.2940	12.0417 6.4165	13.5294 5.6043	12.2500 6.9212	14.0500 5.9882
15. Стабильность в организации	11.4583 5.8159	10.5600 4.6105	12.0000 6.0145	11.4706 4.4363	10.7500 4.7096	13.4500 4.8100
16. Карьера	10.1667 6.4246	11.7600 6.2201	6.4167 4.9949	11.3529 5.7082	9.9500 8.6713	10.7000 3.9314
17. Материальный интерес	14.4167 4.7724	16.0800 3.7072	14.6250 4.8527	15.6618 4.6216	11.5000 5.9628	12.2000 5.3914
18. Обязательства других	11.2917 5.6528	9.8000 4.9749	13.3750 5.2900	11.4265 5.4788	15.3000 5.3914	14.6000 5.9712
19. Стабильность трудовой нагрузки (объема деятельности)	14.7917 4.3935	14.8400 4.6698	16.3750 3.6927	13.1029 5.6135	12.8000 6.1473	16.6000 5.1575
20. Стабильность содержания деятельности	9.1667 5.5377	9.7200 4.9709	10.0000 5.0562	8.8382 4.9386	11.1000 4.1150	10.3000 4.5717
21. Возможность более высоких заработков	7.7500 5.2191	11.6800 4.7410	8.0417 4.9474	11.5294 5.9339	9.6000 6.5396	11.1500 5.9584

Таблица 3

## Ранговые места альтернатив в различных выборках

Альтернативы	Ранговые места					
	Номера выборок					
	1	2	3	4	5	6
1. Власть (возможность оказывать влияние на других людей и/или ход событий)	18	11	12	16	21	19
2. Нормативность деятельности	2	1	2, 5	2	11	4
3. Время (как показатель исполнения обязательств)	6	4	7	5	8	6
4. Достижение обговоренного результата (как показатель исполнения обязательств)	8	5	4	4	16	12
5. Минимизация усилий (удобство, комфорт)	21	21	21	21	7	21
6. Собственные принципы	7	6	6	9	10	3
7. "Социальное лицо"	3	10	8	10	2	5
8. Поддержка неформальной группы	12	9	13	7	4	2
9. Оценка со стороны формальных структур (руководства)	9	13	14	15	1	9
10. Причастность к власти (причастность к «лижнему кругу» неформальный ресурс власти)	16	19	18	19	19	18
11. Традиции организации, декларируемые принципы и ценности	4	2	10	3	9	7
12. Собственная безопасность, стабильность положения (в широком смысле)	10	16	9	8	15	13
13. Безопасность, стабильность положения неформальной общности	1	3	1	1	3	1
14. Новые горизонты, перспективы, потенциальные достижения	20	17	16	18	17	16
15. Стабильность в организации	15	12	15	13	12	15
16. Карьера	13	15	2, 5	11	6	10
17. Материальный интерес	17	20	19	20	14	14
18. Обязательства других	14	8	17	12	20	17
19. Стабильность трудовой нагрузки (объема деятельности)	19	18	20	17	18	20
20. Стабильность содержания деятельности	11	7	11	6	13	8
21. Возможность более высоких зарплаток	5	14	5	14	5	11

Таблица 4

**Ранговая корреляция между выборками по результатам методики «ЦРОП»**

Выборка 2	0,7688 Sig.000				
Выборка 3	0,8139 Sig.000	0,6742 Sig.001			
Выборка 4	0,8156 Sig.000	0,9026 Sig.000	0,7775 Sig.000		
Выборка 5	0,5636 Sig.008	0,2143 Sig.351	0,4138 Sig.062	0,3039 Sig.180	
Выборка 6	0,8364 Sig.000	0,7208 Sig.000	0,7197 Sig.000	0,7831 Sig.000	0,6701 Sig.001
	Выборка 1	Выборка 2	Выборка 3	Выборка 4	Выборка 5

Выборка 5 заметно отличается от других выборок. Рассмотрим имеющиеся различия более подробно.

Таблица 5

**Различия между выборками 1–6 по конкретным альтернативам**

Номера выборки	2	3	4	5	6
1	1*, 2, 7, 9, 11, 12, 21	1, 16	7, 9, 21	2, 5, 13, 18	–
2		2, 11, 16, 18, 21	2, 11, 12	1, 2, 3, 4, 5, 9, 11, 17, 18	1, 4, 5, 11, 18
3			16, 19, 21	1, 2, 5	1, 5, 8, 16
4				1, 2, 5, 9, 18	5, 6
5					5, 6, 13

\* Номера альтернатив.

Наибольшие различия наблюдаются между второй и пятой выборками (по девяти альтернативам), а наименьшие — между первой и шестой: они полностью отсутствуют.

В наибольшей степени рассматриваемые выборки дифференцируют следующие ценности:

- власть (возможность оказывать влияние на других людей и/или ход событий): различия на уровне значимости 0,0001 между 1 и 3, а также 1–2 выборками;

- минимизация усилий (удобство, комфорт): различия на уровне значимости 0,0000 между 2–5 выборками; на уровне значимости 0,0001 между 4 и 5;
- остальные различия между указанными в таблице альтернативами оказались на уровне значимости 0,001–0,005

Полученные результаты позволяют сделать вывод о наличии общих тенденций для четырех выборок при работе с методикой «ЦРОП». Для подтверждения сходных тенденций в предпочтении альтернатив по методике «ЦРОП» на трех первых выборках дополнительно использована оценка связи результатов на этих выборках по методике М. Рокича. (Определялся также коэффициент ранговой корреляции Спирмена). Мы исходили из того, что сходные тенденции в оценке более широкой системы ценностей, отраженной в стимульном материале методики М. Рокича, могут выступить предпосылкой для демонстрации сходных отношений и к более локальной системе ценностей.

Таблица 6

**Коэффициенты ранговой корреляции данных по методике Рокича для выборок 1–3**

Выборки	Коэффициент ранговой корреляции Спирмена
1–2	0,7032 **
1–3	0,6277 **
2–3	0,7996 **

Наиболее значимые связи в рамках исследования отношения к более широкой системе ценностей выявляются между 2 и 3 выборками, и это противоположно тому, что касается отношения представителей исследуемых выборок к альтернативам по методике «ЦРОП». Вместе с тем представители всех трех выборок демонстрируют некоторые общие тенденции не только в работе с методикой «ЦРОП», но и с методикой М. Рокича.

Возвращаясь к характеристике полученных на указанных выборках иерархии ценностей, следует отметить, что наивысшее место в иерархии занимает «Безопасность, стабильность положения неформальной общности». При этом «Стабильность в организации» и «Собственная безопасность, стабильность положения (в широком смысле)» оказались менее значимыми.

К наивысшему уровню в рассматриваемой системе ценностей относится «Нормативность», а также то, что является деятельно-

ственным воплощением договорных обязательств: «Время как показатель исполнения обязательств» и «Достижение обговоренного результата (показатель исполнения обязательств)». Столь же значимыми выступают «Традиции организации, декларируемые принципы и ценности». Подобное сочетание не является случайным. Системы организационных норм, правил, выступая инструментом формальной организации, наиболее жестко регламентирует деятельность и взаимодействие людей в организации. Тот факт, что следование норме является наиболее значимым ценностным регулятором поведения, может свидетельствовать либо о проявлении тенденции к демонстрации социальной желательности, либо о высокой степени идентификации с организацией, об интериоризации внешних побудителей во внутренний план. Определить ответ поможет сопоставление реагирования наших испытуемых на альтернативу «Нормативность» по методике «ЦРОП» с демонстрацией ими социальной желательности при выполнении других методик.

Как уже упоминалось, одной части испытуемых (выборкам 1–3) предлагался «ОСТ» В.М. Русалова, имеющий шкалу «социальной желательности», другой части — (выборке 4) — СМЛ, который имеет 3 оценочные шкалы — L (оценка искренности испытуемых), F (достоверность ответов по методике СМЛ), K (неосознаваемый контроль поведения).

Оказалось, что между шкалой «социальной желательности» из методики «ОСТ» и шкалами «ЦРОП» выявлены лишь две значимые корреляции: с альтернативой «Собственная безопасность, стабильность положения (в широком смысле)» ( $+0,5362^{**}$ ,  $p < 0,001$ ) и альтернативой «Нормативность» ( $-0,4898^*$ ,  $p < 0,05$ ). Чтобы правильно оценить эти данные, следует помнить, что коррелируемые шкалы имеют противоположные векторы: возрастание показателей по шкале «социальной желательности» свидетельствует о большей выраженности соответствующих тенденций, а возрастание показателей по методике «ЦРОП» — о снижении значимости соответствующих альтернатив. Выявленные корреляции показывают, что увеличение тенденции к демонстрации социальной желательности связано с более высокими ранговыми местами альтернативы «Нормативность» и более низкими ранговыми местами альтернативы «Собственная безопасность, стабильность положения (в широком смысле)».

Несколько иные связи образует шкала K с альтернативами «ЦРОП». Так, она имеет отрицательные корреляции с альтернативами «Причастность к власти (причастность к «ближнему кругу»)»,

«Карьера», «Материальный интерес» и «Возможность более высоких заработков» (т.е. чем выше показатель контроля, тем на более низких позициях в ранговом ряду оказываются перечисленные альтернативы) и положительные — с альтернативами «Нормативность деятельности» и «Безопасность, стабильность положения неформальной общности» (т.е. чем выше показатель контроля, тем на более высоких позициях в ранговом ряду оказываются перечисленные альтернативы). Это выступает свидетельством того, что в отечественной деловой культуре принято демонстрировать лояльность к требованиям формальной организации и дружественному окружению и несколько обесценивать субъективную значимость материальных благ и личных выгод.

Действительно, высокое место «Нормативности» в рассматриваемой системе ценностей с большой вероятностью отражает тенденцию к демонстрации социальной желательности. Однако в связи с тем, что уровень показателей по коррекционным шкалам как при работе с методикой СМИЛ, так и с методикой «ОСТ» у наших испытуемых не превысил уровня значений, позволяющего считать результаты тестирования недостоверными, то списывать выявленные тенденции исключительно за счет социальной желательности невозможно. Положение этой альтернативы в ранговом ряду в определенной степени обусловлено именно ее особой значимостью для совместной деятельности работников и реализации целей организации.

Продолжая тему социальной желательности, можно также было бы ожидать подобной реакции у испытуемых на альтернативу «Минимизация усилий (удобство, комфорт)». Однако значимых корреляций между нею и шкалой «социальной желательности» методики «ОСТ» и коррекционными шкалами СМИЛ не выявлено.

Таким образом, возвращаясь к структуре полученных ранговых рядов в выборках 1-3 «Нормативность». Реализация договорных обязательств и «Безопасность, стабильность положения неформальной общности» могут рассматриваться как чрезвычайно значимые ценностные регуляторы организационного поведения. Сходные тенденции характерны и для выборки 4, и для выборки 6 (последний результат был неожиданным).

Несколько иная иерархия ценностей имеет место у представителей выборки 5, где на первые места выдвинулись альтернатива «Оценка со стороны формальных структур (руководства)» и «Социальное лицо» (самооценка, «сохранение лица»), а «Безопасность, стабильность положения неформальной общности» занимает третье место.



Обращает на себя внимание тот факт, что властные устремления — альтернативы «Власть» и «Причастность к власти (причастность к «ближнему кругу», внеформальный ресурс власти)» — не выступают как актуальные даже в группе кадрового резерва. В сочетании с тем, что «Новые горизонты, перспективы, потенциальные достижения» также не имеют приоритетного значения для этих групп испытуемых, встает вопрос о специфике организационной культуры исследуемых организаций.

Возможно, что властные и инновационные устремления оказываются невостребованными как у резерва среднего звена управления на промышленных предприятиях, так и в обследованных коммерческих организациях.

## **Заключение**

---

Завершая изложение результатов первого этапа апробации методики «ЦРОП», мы пришли к выводу, что данный инструмент потенциально может быть полезным как в психологическом обеспечении кадровой работы, позволяя выявлять отношение персонала организации к ее существенным компонентам, так и при сравнительном исследовании трудовых коллективов и изучении особенностей ценностного компонента организационной культуры. Следует отметить, что данный ее вариант обладает достаточными дифференцирующими возможностями, позволяющими уловить специфику реагирования и отдельных работников, и групп. Выявленные общие для ряда трудовых коллективов тенденции объясняются спецификой производственных взаимосвязей и общностью условий совместной деятельности этих коллективов.

В свою очередь, взаимосвязи между отдельными альтернативами методики «ЦРОП» создают предпосылки не только для понимания взаимосвязей между конкретными организационными факторами и их отражением членами этих коллективов, но и для интерпретации результатов, полученных при опросе конкретных работников.

Достаточно интересными являются результаты использования данной методики для выявления противоречий организационной среды. С ее помощью удалось выделить противоречия, касающиеся фундаментальных отношений в организациях — отношений между управляемой и управляющими подсистемами организации в связи с исполнением взаимодействующими сторонами их обязательств и самоактуализации работников [6].

Сочетание этой методики с личностными тестами и анализом достижений работников позволило сделать выводы о сложных взаимосвязях между их ценностными предпочтениями и индивидуально-психологическими и личностными особенностями. В частности, выявлена роль интеллектуальных возможностей, степени сформированности аналитических навыков респондентов как предпосылок, обеспечивающих, с одной стороны, подравнение индивидуальных результатов испытуемых в соответствии с некими социально-одобряемыми ценностными стереотипами, а с другой — выстраивание внутренне непротиворечивой системы ценностей, в которой, как в случае обследованной выборки, ведущее место занимает «Безопасность, стабильность положения неформальной общности» [8].

Кроме того, оказалось, что более благоприятные характеристики коллективного решения наблюдались у работников с большей субъективной значимостью альтернатив «Новые горизонты, перспективы, потенциальные достижения» и «Возможность более высоких заработков» и меньшей — альтернативы «Время (как показатель исполнения обязательств)» [7].

Вместе с тем вопрос о влиянии на общий результат тестирования тенденции респондентов демонстрировать социально желательный результат остается еще не вполне проясненным и заслуживающим дальнейшего исследования.

## **Литература**

---

1. Бубнова С.С. Методика диагностики ценностных ориентаций личности. М., 1995.
2. Бубнова С.С. Методы исследования ценностных ориентаций личности как системы с нелинейной структурой // Психологическое обозрение. 1997. № 1.
3. Жуков Ю.М. Ценности как детерминанты принятия решения. Социально-психологический подход к проблеме // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М.: «Наука», 1976.
4. Занковский А.Н. Организационная психология. М., 2000.
5. Кабаченко Т.С. Психология управления. М., 2000.
6. Кабаченко Т.С. Ценностные ориентации персонала как отражение противоречий организационной среды // Современные проблемы психологии управления. М., 2002.
7. Кабаченко Т.С. Ценностные предпочтения и реальные достижения личности: прогностические возможности методики «ЦРОП» и Рокича // Современная психология: состояние и перспективы (Тезисы докладов на юбилейной научной конференции Института психологии РАН, 28–29 января 2002 г.). М., 2002. Т. 1.

8. Кабаченко Т.С. Личные предпочтения в системе организационных ценностей и индивидуально-психологические особенности // Ежегодник российского психологического общества. Психология и ее приложения. М., 2002. Т.9. Вып. 3.
9. Леонтьев Д.А. Методика изучения ценностных ориентаций. М., 1992.
10. Михайлов Г.С., Гольников Р.В. Акмеологические измерения ценностных детерминант формирования руководителем управленческой команды. М., 2000.
11. Шледер Б. Структура ценностных ориентаций. Эмпирическое исследование // Иностранная психология. 1994. № 4.
12. Яковлев М.А. Ценность социальная // Энциклопедический социологический словарь / Отв. ред. Г.В. Осипов. М., 1995.

# МЕТОДИКА ИЗУЧЕНИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЙ РУКОВОДИТЕЛЕМ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ВЛАСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

*Л.Ю. Левкович*

## **Введение**

---

Руководитель занимает особую позицию в организации. В силу его социального статуса ему делегирован определенный объем властных полномочий, используя которые он имеет возможность добиваться от подчиненных выполнения поставленных задач даже при наличии сопротивления с их стороны. Власть является для руководителя эффективным средством реализации основных управленческих функций – планирования, организации, мотивирования, контроля и регулирования, составляющих основное содержание управленческой деятельности.

Исследования особенностей применения руководителем власти в управлении организацией имеет важное практическое значение, так как их результаты могут быть использованы в таких направлениях работы организационных психологов, как оценка управленческого потенциала руководителей и специалистов организации, управленческое консультирование по вопросам формирования оптимальной стратегии управленческого взаимодействия руководителя и подчиненных и др.

В отечественной психологии тема анализа власти руководителя не получила должной разработки в конкретных эмпирических исследованиях, в то время как в зарубежной психологии изучению феномена власти, в особенности власти руководителя в организации, было посвящено большое число теоретических и прикладных работ. В контексте нашей работы заслуживает внимание классификационный подход к анализу феномена власти, предложенный американскими исследователями Дж. Френчем и Б. Райвеном [12]. Они предложили рассматривать пять основ власти: принуждение, вознаграждение, экспертизу, законность и харизму. Под принуждением они понимали возможность субъекта власти наказывать исполнителя таким образом, который помешает удовлетворению каких-либо его насущных потребностей. Вознаграждение как основа власти представляет собой возможность субъекта власти удовлетворять какие-либо

потребности подчиненного. Экспертиза связана с некоторым специальным знанием, которым обладает человек, а законность — с формальной позицией влияющего. В случае обращения к этому источнику власти исполнитель верит, что влияющий имеет право отдавать приказания и что его долг — подчиняться им. В основе харизмы лежит эмоциональная привлекательность субъекта власти для подчиненного и его стремление идентифицироваться с ним.

В соответствии с этой классификацией основ власти Дж. Френч и Б. Райвен рассматривают пять форм власти:

- власть, основанную на принуждении;
- власть, основанную на вознаграждении;
- экспертную власть;
- законную власть;
- харизматическую власть.

За рубежом значительное число эмпирических исследований направлено на изучение мотивации власти (9, 11). В рамках этих исследований американскими психологами было создано несколько диагностических процедур изучения мотивации власти и властности как устойчивой черты личности (В. Верофф, Д. Уинтер, Д. Юлиман и др.). Большинство разработанных методов исследования мотивации власти представляют собой различные модифицированные варианты методики ТАТ. Их суть сводится к тому, что испытуемому требуется прокомментировать или выразить свое отношение к предлагаемому психологом набору рисунков или ситуаций. Принцип обработки результатов основан на процедуре контент-анализа. Эти методики, безусловно, представляют интерес для исследователей в области общей психологии и психологии личности. Однако их практическое применение на отечественной выборке требует проведения серьезной работы по адаптации и последующей проверке их психометрических показателей: валидности, надежности, достоверности. Кроме того, содержание теоретических конструкций и психологических феноменов, на изучение которых направлены данные методики, делает их малоинформативными при использовании в работе организационных психологов для решения указанного выше круга практических задач.

Для изучения использования руководителем различных форм власти в управлении организацией нами была разработана специальная диагностическая методика.

Теоретической базой методики является упоминавшаяся классификация форм власти, разработанная американскими исследователями в области управления Дж. Френчем и Б. Райвеном.

Методику можно отнести к классу ситуационных тестов. Авторитетный исследователь в области психологической диагностики А.Анастаси предлагает такое определение: «Ситуационным называется тест, при котором испытуемый помещается в ситуацию, очень близкую к критериальной ситуации реальной жизни или имитирующую ее» (1). Выполнение тестов этого типа оценивается не на основе таких понятий, как способности и знания, а через социальные, эмоциональные, установочные и другие личностные переменные. Ситуационные тесты широко применяются в различных областях психологической диагностики.

Отличительной их чертой является то, что они представляют собой тщательно стандартизированные процедуры, позволяющие получить объективные количественные показатели. Кроме того, ситуационные тесты — достаточно эффективный инструмент в отборе кандидатов для работы в различных областях профессиональной деятельности, так как они дают возможность наблюдать и прогнозировать поведение испытуемого в профессиональной ситуации, приближенной к реальной.

## **Процедура создания методики**

---

При формировании набора проблемных управленческих ситуаций, которые были включены в методику, мы старались максимально приблизить их содержание к реальной деятельности руководителя с целью повышения содержательной валидности методики.

Набор из 10 проблемных управленческих ситуаций был сформирован на основе опроса экспертной группы. Экспертами были 12 руководителей среднего звена со стажем работы не менее 3 лет. Им предлагалось обозначить проблемы взаимодействия с подчиненными из своей управленческой практики, с их точки зрения, наиболее сложные в работе руководителя и требующие от него применения власти и влияния на подчиненных для решения стоящих перед организацией или подразделением задач. Количество проблемных ситуаций, которые мог представить каждый эксперт, не было ограничено. В результате опроса экспертов был получен перечень из 26 управленческих проблем, с которыми сталкивались в реальной работе руководители из экспертной группы. Из этого перечня были отобраны 10 наиболее часто встречающихся во взаимодействии руководителя и подчиненных проблем. Отбирались те проблемы, содержание которых совпадало не менее, чем у 6 экспертов. При формулировании каждой из 10 ситуаций мы постарались учесть и максимально использовать содержание ответов экспертов. Таким образом, был

подготовлен набор из 10 проблемных управленческих ситуаций, который и составил стимульный материал настоящего варианта методики.

Каждую из десяти ситуаций по характеру проблемы условно обозначили следующим образом:

**Ситуация 1** — отсутствие сплоченности и единства мнений подчиненных;

**Ситуация 2** — низкий уровень авторитета руководителя в среде подчиненных;

**Ситуация 3** — пренебрежение подчиненного указаниями руководителя относительно порядка выполнения задания;

**Ситуация 4** — высокий уровень конфликтности в среде подчиненных;

**Ситуация 5** — высокая степень личной ответственности руководителя за своевременность и качество выполнения задания подчиненными;

**Ситуация 6** — попытка одного из подчиненных взять на себя часть управленческих функций руководителя;

**Ситуация 7** — дискуссия руководителей относительно «лучшего пути в управлении»;

**Ситуация 8** — необходимость убедить подчиненных поработать сверхурочно;

**Ситуация 9** — слишком медленный темп работы одного из подчиненных, влияющий на общий результат;

**Ситуация 10** — необходимость убедить подчиненного поехать в длительную командировку в интересах организации.

В каждой из 10 ситуаций испытуемому предлагается 5 вариантов воздействия руководителя на подчиненных, которые представляют пять форм власти руководителя в организации, выделенных выше.

Все способы влияния руководителя на подчиненных, используемые в данной методике, были сформулированы на основе анализа литературы, посвященной проблеме власти в организации. Например, в работах (6, 11, 13) и многих других приведены многочисленные примеры использования руководителем различных источников и форм власти, которые были взяты из реальной управленческой практики руководителей крупных промышленных предприятий.

Как отмечают эти авторы, каждая из пяти форм власти может применяться руководителем по отношению к подчиненным в самых различных модификациях. Например, власть, основанную на вознаграждении, руководитель может реализовать в материальной форме, а также в формах оказания им доверия, похвалы и т.д. Власть, основанная на санкциях, может быть реализована руко-

водителем в формах угрозы увольнения, понижения в должности утраты авторитета руководства и т. д. Поэтому при формулировании способов влияния руководителя на подчиненных мы старались представить разнообразные модификации, в которых может реализоваться власть руководителя (см. Приложение 1). Это было сделано с целью повышения содержательной валидности методики.

В процессе работы над методикой для каждой из 10 ситуаций первоначально были сформулированы 10 вариантов воздействия руководителя на подчиненных (по два варианта на каждую из исследуемых форм власти руководителя в каждой из 10 проблемных управленческих ситуаций). Далее пары формулировок, соответствующие одной из форм власти, оценивались группой из 7 экспертов (руководителей среднего звена) по следующим критериям:

- 1) простота и точность формулировки (возможность понять утверждение с первого чтения);
- 2) реалистичность подобного варианта поведения руководителя по отношению к подчиненным (на основании личного опыта экспертов).

Для оценки использовалась 5-балльная шкала где «1» обозначает минимальную степень выраженности оцениваемого признака, а «5» — максимальную. Соответственно из 100 сформулированных способов воздействия руководителя на подчиненных в методику были включены 50 способов (по пять на каждую из 10 ситуаций), которые набрали наибольший средний балл по результатам экспертной оценки.

## **Процедура проведения методики**

---

Методика изучения предпочтений руководителем различных форм власти представляет собой набор из десяти управленческих проблемных ситуаций, построенных таким образом, что для их решения руководителю нужно применить свою власть и повлиять на подчиненных. Испытуемому предлагается пять вариантов разрешения каждой проблемной ситуации, обозначенных буквами А, Б, В, Г и Д при работе с методикой испытуемый руководствуется инструкцией (см. Приложение 1).

Каждый вариант решения проблемной ситуации (от А до Д) отражает стиль поведения руководителя по отношению к подчиненным при использовании им той или иной формы власти из предложенных по классификации Дж.Френча и Б.Райвена. Например, в ситуации 1 вариант А («Скажу подчиненным, что за выполнение этого задания может быть выплачена премия») соответствует влас-



ти, основанной на вознаграждении; вариант Б (« Попрошу подчиненных ускорить работу, так как у меня как руководителя могут быть из-за этого неприятности») характеризует харизматическую власть; вариант В (« Прикажу подчиненным работать быстрее») соответствует традиционной власти; вариант Г (« Предложу им наилучший способ выполнения задания, исходя из своего богатого опыта и знаний») — экспертной власти; вариант Д (« Обращу внимание подчиненных на возможность применения санкций в случае невыполнения работы в срок») характеризует применение руководителем власти, основанной на санкциях (см. Приложение 1).

## **Обработка и интерпретация результатов методики**

---

Обработка результатов проводится в соответствии с разработанным ключом (см. Приложение 3).

Результаты методики характеризуют структуру представлений руководителя об эффективности использования различных форм власти в организации. Методика позволяет проводить анализ этой структуры в соответствии с характером распределения тестовых баллов по следующим шкалам:

- Вв — власть, основанная на вознаграждении;
- Вс — власть, основанная на санкциях;
- Вэ — экспертная власть;
- Вт — традиционная власть;
- Вх — харизматическая власть.

Подсчет тестовых баллов по шкалам производится следующим образом: каждому варианту воздействия руководителя на подчиненных, который выбирает испытуемый в ходе анализа проблемных управленческих ситуаций, приписывается 1 балл. В каждой из 10 ситуаций испытуемому предлагается пять альтернативных вариантов воздействия руководителя на подчиненных, соответствующих каждой из пяти исследуемых форм власти, из которых ему необходимо выбрать один. Выбор испытуемым одного из этих вариантов дает при подсчете результатов один балл по соответствующей шкале.

Таким образом, общая сумма «сырых» тестовых баллов по методике всегда равна 10 баллам. Минимальный результат по шкале методики может быть равен 0 баллов, а максимальный результат — 10 баллам (при результате по всем остальным шкалам в 0 баллов). С целью более наглядного представления результатов методики они могут быть изображены в виде профи-



ля (см. Диаграмму), где на оси X представлены шкалы методики, а по оси Y — значения тестовых баллов по каждой шкале.

При содержательной интерпретации результатов методики следует обращать особое внимание на значения «сырых» баллов по каждой шкале, находящихся в диапазоне от 1 до 3 (низкие значения) и от 7 до 10 баллов (высокие значения). Низкие значения

«сырых» баллов по шкале методики свидетельствуют о том, что данная форма власти не является привлекательной для руководителя при решении управленческих проблем. Высокие показатели «сырых» баллов по шкале методики можно интерпретировать как привлекательность для руководителя использования данной формы власти во взаимодействии с подчиненными. Средние значения сырых тестовых баллов (от 4 до 6) по шкале методики не несут значимой информации для интерпретации результатов, так как свидетельствуют о нейтральном отношении испытуемого к возможности использовать ту или иную форму власти. Как следует из представленной диаграммы, для испытуемого наиболее предпочтительной оказалась экспертная форма власти, в то время как остальные ее формы являются для испытуемого гораздо менее привлекательными.

Более или менее равномерное распределение «сырых» тестовых баллов по нескольким шкалам методики (т.е. вообще отсутствие высоких показателей хотя бы по одной из шкал) не может, с нашей точки зрения, рассматриваться как негативный результат. Этот факт может быть интерпретирован как проявление гибкости руководителя в отношении использования различных источников власти при воздействии на подчиненных, что, безусловно, является положительным феноменом. В этом случае следует проводить более детальный анализ результатов методики, чтобы определить, в каких именно управленческих ситуациях испытуемый считает наиболее эффективным использовать ту или иную форму власти по отношению к подчиненным.

### **Проверка психометрических параметров методики**

Содержательная валидность методики проверялась методом экспертных оценок. Группа экспертов состояла из 7 психологов.

Им предлагалось оценить используемые в методике способы воздействия руководителя на подчиненных на предмет их соответствия тем формам власти, которые они должны представлять. Для оценки использовалась 5-балльная шкала, где: «1» означает ответ «Совсем не соответствует», а «5» — ответ «Полностью соответствует». В качестве меры согласованности оценок экспертов рассчитывался коэффициент конкордации  $W$  Кендала. Было получено значение коэффициента конкордации, равное 0,534 при  $p < 0,01$ . Этот показатель свидетельствует о достаточно высоком уровне согласованности оценок экспертов и о соответствии содержания заданий методики исследуемым теоретическим конструктам.

Конструктная валидность методики не измерялась по причине отсутствия в практике современной психодиагностики эталонной методики, изучающей аналогичные особенности поведения руководителя во взаимодействии с подчиненными.

Была проведена проверка критериальной валидности методики. В качестве критерия валидизации была выбрана успешность управленческой деятельности испытуемого, которая измерялась методом «экспертных оценок». Проверка критериальной валидности осуществлялась на выборке из 50 испытуемых. Экспертная оценка проводилась по методике «Деловой портрет», разработанной в отраслевом научном учебно-тренажерном центре (ОНУТЦ) ОАО «Газпром» (г. Калининград). Эта методика дает возможность получить обобщенную экспертную оценку деловых и личных качеств руководителя (на основании опроса не менее 9 экспертов) по таким показателям, как: самостоятельность, ориентация на внедрение инноваций, умение создавать благоприятный психологический климат и др. Были сопоставлены результаты данной методики по показателю гибкости руководителя в использовании различных форм власти в организации и показателей методики «Деловой портрет». В качестве меры связи использовался коэффициент ранговой корреляции Спирмена. В результате статистической обработки данных было получено значение коэффициента ранговой корреляции Спирмена, равное 0,564 (при  $p < 0,01$ ). Следует отметить, что таким образом была проверена текущая критериальная валидность методики, в то время как прогностическая критериальная валидность методики не проверялась.

Для определения показателей надежности результатов методики была проведена проверка как надежности-согласованности методики, так и ее ретестовой надежности. Для проверки надежности результатов методики была использована случайная выбор-

ка из 50 испытуемых – руководителей среднего звена управления организацией.

Проверка надежности-согласованности проводилась методом расщепления заданий методики на две равнозначные по содержанию части. Разделение объема заданий проводилось путем их распределения на четные и нечетные. Таким образом, для каждого испытуемого из указанной выборки были отдельно подсчитаны (в соответствии с ключом) результаты выполнения заданий для ситуаций 1, 3, 5, 7, 9 и для ситуаций 2, 4, 6, 8, 10 соответственно.

Расчет коэффициента надежности-согласованности двух параллельных частей методики проводился по формуле Спирмена— Брауна (7, 8):

$$r_{11} = \frac{nr'_{11}}{1+(n-1)r'_{11}}$$

где:  $r'_{11}$  — исходное значение коэффициента надежности,  
 $r_{11}$  — значение коэффициента надежности целого теста,  
 $n$  — отношение нового числа заданий методики к первоначальному.

Проверка стабильности результатов методики во времени (ретестовой надежности) проводилась методом повторного тестирования, которое было выполнено на той же выборке испытуемых с интервалом 1 месяц. В качестве показателя ретестовой надежности рассчитывался коэффициент ранговой корреляции Спирмена между результатами первого и второго тестирования. Показатели надежности-согласованности и ретестовой надежности результатов приведены в таблице 1.

Приведенные в таблице показатели как надежности — согласованности методики, так и ее ретестовой надежности (от 0,49 до 0,70) являются достаточными для того, чтобы считать результаты методики независимыми от действия различных случайных факторов. В качестве таких факторов в психологической диагностике обычно принято рассматривать следующие:

- разнообразие внешних условий тестирования, меняющихся от одного испытуемого к другому;
- динамичные внутренние факторы (например, показатели работоспособности и утомления), по-разному действующие на разных испытуемых в ходе тестирования;
- информационно-социальные обстоятельства (например, наличие посторонних людей в помещении, где проводится тестирование и т.д.).

Таблица 1

**Характеристики надежности методики изучения предпочтений  
руководителем различных форм власти в организации**

Показатели	Вв	Вс	Вэ	Вт	Вх
Надежность— согласованность	0,54**	0,49*	0,62*	0,65*	0,70*
Ретестовая надежность	0,62*	0,53**	0,66*	0,67*	0,63**

\*  $p < 0,01$ ; \*\*  $p < 0,001$ .

**Тестовые нормы**

Для определения тестовых норм была проведена процедура линейной стандартизации, суть которой представлена в работах А.А.Бодалева, В.В.Столина А.Г.Шмелева, после этого «сырые» баллы были пересчитаны в шкалу стенов (табл. 2).

Таблица 2

**Перевод «сырых» баллов в стенов по методике изучения  
предпочтений руководителем различных форм власти  
в организации**

Стенов	Сырые баллы по шкалам				
	Вв	Вс	Вэ	Вт	Вх
<b>1</b>	0	0	0	0	1–2
<b>2</b>	0	1–2	0	1–2	1–2
<b>3</b>	1	1–2	1–3	1–2	3–4
<b>4</b>	1–2	2–3	4–5	3–4	3–4
<b>5</b>	3–4	2–3	4–5	5–6	5–6
<b>6</b>	3–4	3–4	5–6	5–6	5–6
<b>7</b>	5–7	5–6	5–6	7–8	7–9
<b>8</b>	5–7	5–6	7–8	7–8	7–9
<b>9</b>	8–10	7–10	9–10	9–10	7–9
<b>10</b>	8–10	7–10	9–10	9–10	10

**Заклучение**

Целесообразно подчеркнуть **практическую значимость** результатов разработанной методики, которые могут быть использованы организационными психологами в следующих направлениях практической работы:

- при подборе кандидатуры руководителя на управленческую должность;
- при формировании резерва кадров на руководящие должности в организации. В этом контексте результаты методики могут применяться как для работы с сотрудниками организации, уже имеющими опыт управленческой деятельности, так и для оценки управленческого потенциала молодых специалистов. Таким образом, результаты методики могут быть использованы для построения прогноза успешности выполнения руководителем управленческой деятельности;
- при оказании консультативной помощи руководителям с целью оптимизации процесса управленческого взаимодействия с подчиненными.

## **Литература.**

---

1. Анастаси А. Психологическое тестирование. М., 1982. Т. 1, 2.
2. Дункан У. Дж. Основополагающие идеи в менеджменте. М., 1996.
3. Кабаченко Т.С. Психология управления. М., 2000. Ч. 1,2.
4. Красовский Ю.Д. Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы. М., 1997.
5. Кунц Г., О'Доннел С. Системный и ситуационный анализ управленческих функций. М., 1980.
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 1998.
7. Общая психодиагностика / Под. ред. А.А.Бодалева, В.В. Столина. М., 1987.
8. Основы психодиагностики. Учебное пособие / Под ред. А.Г.Шмелева. М., 1996.
9. Психология и психоанализ власти. Хрестоматия. М., 1999.
10. Саймон Г.А., Смитбург Г.У., Томпсон В.А. Менеджмент в организациях. М., 1996.
11. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М., 1987.
12. French J.R., Raven B.H. The Bases of Social Power // Studies in Social Power. D. Cartwright (ed.). University of Michigan Press, 1959.
13. Greenberg J., Baron R.A. Behavior in organizations: understanding and managing the human side of work. Englewood Cliffs., 1995.

## **Методика изучения предпочтений руководителем различных форм власти в организации**

Прочитайте внимательно описание каждой из 10 ситуаций, которые могут возникнуть в процессе взаимодействия руководителя с подчиненными. Представьте себя на месте руководителя организацией и выберите из пяти предложенных вариантов воздействия руководителя на подчиненных (обозначенных буквами А, Б, В, Г и Д) наиболее приемлемый для себя как руководителя. Свой выбор занесите в бланк ответов, обведя кружком соответствующую букву против номера ситуации.

### **СИТУАЦИЯ 1**

Вы — руководитель подразделения. Вы поручили группе

Ваших сотрудников выполнить задание. Они задерживают работу из-за того, что расходятся во мнениях относительно способов его наилучшего выполнения.

Как вы поступите в этом случае?

- А.** Скажу подчиненным, что за выполнение этого задания может быть выплачена премия.
- Б.** Попрошу подчиненных ускорить работу, так как иначе у меня как их руководителя могут быть из-за этого неприятности.
- В.** Прикажу подчиненным работать быстрее.
- Г.** Предложу им наилучший способ выполнения задания, исходя из своего богатого опыта и знаний.
- Д.** Обращу внимание подчиненных на возможность применения санкций в случае невыполнения работы в срок.

### **СИТУАЦИЯ 2**

Вас назначили руководителем отдела, в котором Вы некоторое время назад были рядовым сотрудником. Ваши подчиненные еще не успели к этому привыкнуть и выполняют Ваши распоряжения с опозданием.

Каким образом Вы постараетесь исправить ситуацию?

- А.** Применю к сотрудникам, не выполняющим мои распоряжения, санкции в рамках своих полномочий.
- Б.** Обращу внимание подчиненных на то, что я теперь их начальник, а не коллега и они обязаны следовать моим распоряжениям.
- В.** Постараюсь заслужить уважение и доверие подчиненных, приобрести авторитет в их среде.

- Г.** Использую имеющиеся в моем распоряжении возможности поощрения подчиненных за качественную работу.
- Д.** Постараюсь убедить подчиненных, что к моему мнению и распоряжениям стоит прислушиваться, так как я обладаю большим опытом и знаниями.

### **СИТУАЦИЯ 3**

Вы дали задание одному из своих подчиненных, точно и четко объяснив ему, что и как нужно делать. Через некоторое время Вам стало известно, что он не следует Вашим указаниям и выполняет задание по-своему.

Как Вы поступите в этой ситуации?

- А.** Вызову этого сотрудника и постараюсь убедить его на основе своего профессионального опыта в правильности своих указаний.
- Б.** Сделаю подчиненному выговор и передам эту работу другому сотруднику.
- В.** Скажу ему, что подчиненному не следует вносить изменения в распоряжения начальника.
- Г.** Обращу внимание этого подчиненного на то, что четкое следование моим распоряжениям может принести ему материальную выгоду (премию, прибавку к зарплате и т.д.)
- Д.** Использую свои личные способности (умение четко излагать свои мысли, убеждать собеседника и т.д.) для того, чтобы добиться от подчиненного нужного результата.

### **СИТУАЦИЯ 4**

В вашей организации часто возникают конфликты между сотрудниками. Это сильно осложняет Вам работу и наносит вред организации, так как Ваши распоряжения выполняются медленно и неточно. Вам стало известно, кто из Ваших подчиненных постоянно провоцирует конфликты.

Как Вы поступите в этом случае?

- А.** Соберу своих подчиненных и прикажу им немедленно прекратить конфликты, так как это мешает делу.
- Б.** Постараюсь удалить из организации сотрудника, из-за которого возникают конфликты.
- В.** С глазу на глаз переговорю с виновником конфликтов и постараюсь разобраться в причинах его поведения и помочь ему решить его проблемы.
- Г.** Сообщу этому подчиненному, что я рассматриваю его кандидатуру для стажировки за границей, но еще не принял окончательного решения.



- Д.** Скажу этому подчиненному, что по, моему богатому опыту руководителя, конфликты никогда не помогают работе, посоветую ему изменить свое поведение.

### **СИТУАЦИЯ 5**

Вышестоящее руководство поручило Вашему подразделению выполнить задание, за которое Вы как руководитель несете личную ответственность. Это известно Вашим подчиненным, однако никак не отразилось на качестве их работы.

Каким образом Вы постараетесь повлиять на качество работы своих подчиненных?

- А.** Отстраню от работы тех подчиненных, которые, с моей точки зрения, плохо справляются со своими обязанностями.
- Б.** Попрошу подчиненных следить за качеством своей работы, так как за их ошибки придется расплачиваться мне.
- В.** Обращу внимание подчиненных на то, что по итогам выполнения этого задания будет выплачена премия.
- Г.** Укажу подчиненным на недостатки в их работе и дам им четкие указания, что и как нужно делать.
- Д.** Сошлюсь на свой богатый опыт выполнения подобных заданий и скажу, что вышестоящее руководство не устроит такое качество работы.

### **СИТУАЦИЯ 6**

В организацию, руководителем которой Вы являетесь, пришел новый сотрудник, имеющий тот же уровень профессионального образования, что и Вы. Несколько раз он пытался советовать Вам, как поступить в той или иной ситуации, хотя Вы его об этом не просили.

Как Вы поступите в этой ситуации?

- А.** Дам понять этому сотруднику, что в профессиональном плане я намного опытнее его и поэтому не нуждаюсь в его советах.
- Б.** Обращу внимание этого сотрудника на то, что подчиненному не следует давать советов руководителю.
- В.** При случае выскажу сомнение в профессионализме этого подчиненного в присутствии других сотрудников.
- Г.** Назначу этого сотрудника на такую должность, на которой в его непосредственном подчинении находилось бы несколько человек.
- Д.** Постараюсь установить доброжелательные отношения с этим подчиненным и сделать так, чтобы он стал прислушиваться к моему мнению.

## **СИТУАЦИЯ 7**

Вы оказались свидетелем дискуссии нескольких руководителей о том, каким образом наиболее эффективно воздействовать на подчиненных чтобы добиться от них нужного результата.

Какая из пяти точек зрения Вам ближе всего?

- А.** Легче всего добиться от подчиненного нужного результата — предложить этому хорошее вознаграждение за его работу.
- Б.** Все зависит от руководителя. Подчиненные будут быстрее и эффективнее выполнять распоряжения такого руководителя, которого они уважают и стремятся во много походить на него.
- В.** Лучшее средство добиться от подчиненного нужного результата — обратить его внимание на возможность применения к нему санкций в случае невыполнения распоряжений руководителя.
- Г.** Все зависит от того, насколько авторитетен руководитель для подчиненных как профессионал и специалист. Такому руководителю будет легче добиться от подчиненных нужного результата.
- Д.** Руководитель занимает более высокое положение в организации относительно своих подчиненных, поэтому они в любом случае должны выполнять его распоряжения.

## **СИТУАЦИЯ 8**

Чтобы вовремя закончить выполнение срочного задания, необходимо, чтобы несколько Ваших подчиненных вышли на работу в субботу.

Как Вы поступите в этой ситуации?

- А.** Скажу подчиненным, что сверхурочная работа будет оплачена дополнительно.
- Б.** Вызову этих сотрудников и дам им указание быть в субботу на рабочем месте.
- В.** Постараюсь использовать свой личный авторитет, чтобы убедить подчиненных поработать сверхурочно.
- Г.** Переговорю со своими подчиненными с глазу на глаз и намекну на возможность применения санкций в отношении сотрудников, которые откажутся от сверхурочной работы.
- Д.** Обращу внимание подчиненных на свой богатый опыт выполнения подобных заданий; объясню им, что в данном случае сверхурочная работа — единственный способ выполнить задание в срок.

## СИТУАЦИЯ 9

Вашему подразделению поручено выполнение крупного проекта. Срок выполнения этого задания подходит к концу, однако один из Ваших подчиненных слишком медленно выполняет свою часть работы, из-за чего выполнение проекта находится под угрозой срыва.

Как Вы поступите в этом случае?

- А.** Поговорю с этим сотрудником, постараюсь своими профессиональными советами помочь ему побыстрее закончить работу.
- Б.** Скажу этому сотруднику, что он подводит всех своей медлительностью и что я буду вынужден понизить ему оплату за эту работу.
- В.** Использую свой авторитет и умение убеждать собеседника, чтобы добиться от этого сотрудника скорейшего завершения работы.
- Г.** Вызову этого сотрудника к себе в кабинет и потребую от него закончить работу в трехдневный срок.
- Д.** Напомню этому сотруднику, что в случае сдачи проекта в срок, денежное вознаграждение всех сотрудников будет гораздо выше, чем в случае сдачи с опозданием.

## СИТУАЦИЯ 10

В интересах организации необходимо, чтобы один из Ваших подчиненных поехал в достаточно длительную и дальнюю командировку. Однако он отказывается ехать, ссылаясь на семейные обстоятельства. Найти замену этому сотруднику Вы не можете.

Как Вы поступите, чтобы решить эту проблему?

- А.** Скажу этому сотруднику, что в нашей организации уже возникали подобные ситуации и судя по моему опыту, кроме него никто из сотрудников не сможет справиться с этой задачей.
- Б.** Обращу внимание этого сотрудника на то, что в этой командировке он может заключить выгодные для организации контракты, и получить процент от сделки.
- В.** Не приму в расчет аргументов подчиненного и подпишу приказ о его командировке.
- Г.** Внимательно выслушаю этого подчиненного, посочувствую его ситуации, использую все свое личное обаяние, чтобы убедить его поехать.
- Д.** Намекну этому сотруднику, что я очень недоволен его отказом от командировки, это может негативно отразиться на его дальнейшей работе в организации.

Приложение 2

**Регистрационный бланк методики**

ФИО \_\_\_\_\_ Должность \_\_\_\_\_  
 Пол \_\_\_\_\_ Возраст \_\_\_\_\_ Дата \_\_\_\_\_

1	А	Б	В	Г	Д
2	А	Б	В	Г	Д
3	А	Б	В	Г	Д
4	А	Б	В	Г	Д
5	А	Б	В	Г	Д
6	А	Б	В	Г	Д
7	А	Б	В	Г	Д
8	А	Б	В	Г	Д
9	А	Б	В	Г	Д
10	А	Б	В	Г	Д

Приложение 3

**Ключ к методике**

Ситуация	Варианты ответов				
1	Вв	Вх	Вт	Вэ	Вс
2	Вс	Вт	Вх	Вв	Вэ
3	Вэ	Вс	Вт	Вв	Вх
4	Вт	Вс	Вх	Вв	Вэ
5	Вс	Вх	Вв	Вт	Вэ
6	Вэ	Вт	Вс	Вв	Вх
7	Вв	Вх	Вс	Вэ	Вт
8	Вв	Вт	Вх	Вс	Вэ
9	Вэ	Вс	Вх	Вт	Вв
10	Вэ	Вв	Вт	Вх	Вс

Обозначение	Наименование формы власти
Вв	Власть, основанная на вознаграждении
Вс	Власть, основанная на санкциях
Вэ	Экспертная власть
Вт	Традиционная власть
Вх	Харизматическая власть

**РАЗДЕЛ 6**  
**НЕКОТОРЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ**

---

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РАБОТНИКОВ**  
**ПРЕДПРИЯТИЙ С РАЗНЫМИ ФОРМАМИ СОБСТВЕННОСТИ<sup>1</sup>**

*А.Л. Журавлев, Н.А. Журавлева*

**Постановка проблемы**

---

В условиях современных социально-экономических изменений в российском обществе особого внимания заслуживает изучение экономического сознания личности, различные компоненты которого в 90-е годы XX в. интенсивно трансформировались у подавляющего большинства населения. Значительные изменения характерны для экономических представлений личности о различных экономических объектах, в частности, о деньгах, богатстве, собственности, которые являются важными компонентами экономического сознания. Известно, что современные социально-экономические условия характеризуются возрастанием ценности денег как в жизни общества, так и в жизнедеятельности личности.

Социально-экономические трансформации в обществе (например, возникшее многообразие форм собственности) создали для личности возможности выбора места работы: оставаться в государственном секторе экономики или отдать предпочтение негосударственному сектору. Можно **предположить**, что одним из факторов, определяющих индивидуальный выбор работником организации с той или иной формой собственности, выступают сложившиеся у него экономические представления и отношения к конкретным экономическим объектам, таким, как деньги, богатство,

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (грант № 01–06–001512).

собственность и др. Когда человек осуществляет выбор, предполагается, что работа на предприятии с определенной формой собственности будет соответствовать экономическим представлениям личности. По нашему мнению, экономические представления работников оказывают не прямое влияние на выбор того или иного предприятия с определенной формой собственности, а косвенное, т. е. через формирование **феномена предпочтения** личностью конкретных социально-экономических, организационно-управленческих и других условий трудовой деятельности, которые во многом определяются теми или иными формами и отношениями собственности в организации. Иными словами, психологический феномен предпочтения условий трудовой деятельности выступает опосредующим фактором между экономическими представлениями работника и его выбором для работы предприятия с определенной формой собственности. С другой стороны, форма собственности, определяя конкретные социально-экономические условия жизнедеятельности на данном предприятии, в свою очередь, может влиять на формирование экономических представлений работников.

Целесообразность исследования этой проблемы определяется практическими потребностями в работе с персоналом на предприятиях с разными формами собственности. Дифференцированное использование различных методов и приемов управляющих воздействий на отдельные группы работников, а также проектирование и организация системы управления предприятием в целом вызывают необходимость учета экономических представлений работников. Можно предположить, что экономические представления последних тесно связаны с формами собственности тех предприятий, на которых они работают. Основанием такого предположения послужили многочисленные переходы работников с одного предприятия на другое, вызванные изменившимися формами собственности и имевшие место в необычно крупных масштабах в 90-е годы XX в.

Таким образом, **целью** данной работы является сравнительный анализ экономических представлений работников предприятий с разными формами собственности.

**В задачи** данного исследования входит следующее.

1. Изучение социальных представлений о богатстве работников предприятий с разными формами собственности.
2. Сравнительный анализ отношения к деньгам работников предприятий с разными формами собственности, а также их социальных представлений о роли и функциях денег в жизни личности и общества.

Из многообразия известных экономических представлений [1–15] наш анализ относится к представлениям именно о деньгах и богатстве потому, что мы считаем возможные различия в данных представлениях наименее очевидными по сравнению, например, с различиями в представлениях о материальных ценностях, материальной обеспеченности, собственности, доходных видах деятельности и некоторых других. И если такие различия у работников предприятий с разными формами собственности будут обнаружены, то можно предположить, что в представлениях о других названных экономических объектах различия будут еще более выраженными.

**Экономические представления** есть отрефлексируемые в сознании личности формы знания об экономических объектах, формы индивидуального прошлого опыта экономического поведения, которые оказывают влияние на реальное экономическое поведение работников в организации. Фактически экономические представления личности являются таким социально-психологическим образованием, в котором интегрируются результаты рефлексии социально-экономической среды жизнедеятельности личности, опосредованные индивидуально-психологическими ее характеристиками.

Под **экономическим сознанием**, включая самосознание, мы понимаем социальные представления, установки, отношения, оценки, мнения личности и т. п. о различных явлениях экономического содержания (экономических объектах).

В качестве **методики исследования** была разработана специальная программа стандартизированного опроса, направленная на выявление экономических представлений личности. Ее первый вариант был разработан в лаборатории социальной и экономической психологии ИП РАН и апробирован В.А.Хашченко в 1994 г.

При обработке данных использовалась математико-статистическая программа Statistica. В последующий анализ включались средние значения, Т-критерий Стьюдента, результаты корреляционного анализа и т.п. В описании полученных результатов дополнительно к общепринятому анализу учитывалось и то, что статистические различия, достоверность которых находилась в границах 0,05–0,15, можно интерпретировать как выраженные тенденции к различиям. Исследование проводилось в 1999 г. и выполнялось на строго сопоставимых выборках, которые уравнивались по целому ряду факторов: полу, возрасту, семейному и образовательному статусам.

## **Социальные представления о богатстве работников предприятий с разными формами собственности**

---

Объектом исследования выступили 518 работников различных московских организаций: государственных (255 человек) и негосударственных (как приватизированных, так и вновь образовавшихся), которые составили условную группу коммерческих организаций (263 человека). Среди группы работников госорганизаций работники госпредприятий (в строгом юридическом смысле) составили 59%, военнослужащие — 21% и работники акционерных обществ открытого типа (бывших крупных госпредприятий) — 20%. Среди работников коммерческих организаций представители акционерных обществ закрытого типа и обществ с ограниченной ответственностью составили 49%, работники частных предприятий — 30% и предприниматели малого бизнеса — 21%.

Для выявления социальных представлений о богатстве респондентам был предложен закрытый вопрос: «Что в Вашем представлении олицетворяет богатство?» На предварительном этапе исследования с помощью экспресс-опроса были зафиксированы многочисленные обыденные представления о богатстве, а самыми высокочастотными из них данный вопрос был закрыт (12 позициями). При анализе содержания обыденных представлений о богатстве были выделены три условные группы критериев богатства:

1. Материальные (овеществленные) критерии: наличие модной машины, мебели, одежды и т.п.; наличие недвижимости (хорошей квартиры, загородного дома и т.п.);
2. Финансовые критерии: высокооплачиваемая работа; крупная валюта и драгоценности; крупные пакеты ценных бумаг надежных банков, предприятий, фирм и т.п.; крупный вклад в иностранном банке; наличие прибыльного дела;
3. Духовные критерии, представленные в виде возможностей личности: не думать о завтрашнем дне в силу своей состоятельности; крупно помогать близким материально; делать значительные пожертвования на общественные нужды; по желанию осуществлять семьей дорогостоящие путешествия; жить там, где захочется.

Перечисленные критерии в случайном порядке были предложены респондентам для выбора не более 3 позиций в ответ на сформулированный выше вопрос.

Результаты исследования показали, что около половины опрошенных (44–46%) вне зависимости от формы собственности орга-



низаций, в которых они работают, придерживаются единого мнения о том, что богатство в первую очередь предоставляет возможность не думать с тревогой о завтрашнем дне (табл. 1). Но лишь по данному показателю в изучавшихся группах выявлены близкие экономические представления.

Исследование показало, что социальные представления о богатстве двух изучаемых групп респондентов по большей части его критериев (показателей) оказались достоверно различными.

Таблица 1

**Различия социальных представлений о богатстве у работников предприятий с разными формами собственности (%)**

Критерии богатства	Социальные представления работников		Уровень значимости различий
	Государственных организаций	Негосударственных организаций	
Наличие прибыльного дела	33,7	47,1	0,002**
Возможность путешествовать	21,2	14,4	0,05*
Наличие ценных бумаг надежных банков, предприятий, фирм и т.п.	10,3	17,7	0,06 ✓
Наличие модной машины, мебели, одежды	2,7	6,1	0,07 ✓
Наличие высокооплачиваемой работы	40	33,1	0,10 ✓
Наличие крупного вклада в иностранном банке	8,6	14,6	0,10 ✓
Возможность жить там, где захочется	14,5	19	0,17
Наличие валюты, драгоценностей	5,9	8,7	0,21
Наличие в собственности недвижимости	22	26,2	0,26
Возможность помогать близким	38	33,8	0,32
Возможность делать пожертвования на общественные нужды	17,2	13,1	0,32
Возможность не думать с тревогой о завтрашнем дне	45,9	44,1	0,69

Примечание: знак ✓ означает  $p \leq 0,10$ ; \* —  $p \leq 0,05$ ; \*\* —  $p \leq 0,01$ .

В отличие от работников госпредприятий (34%) фактически половина работников негосударственных организаций (47%) понятие богатства связывает с наличием прибыльного дела. В свою очередь респонденты, работающие в госсфере (на уровне выраженной тенденции), богатство связывают с наличием высокооплачиваемой работы (40%), тогда как подобное мнение менее характерно (33%) для работников коммерческих организаций.

Работники госпредприятий чаще понимают богатство как возможность путешествовать (21%), а для работников негосударственных организаций более характерно (на уровне выраженной тенденции) социальное представление о богатстве как о возможности жить там, где захочется (19%). У работников коммерческих организаций первый вариант ответа встречается в 14% случаев (т.е. в 1,5 раза реже), а второй вариант — в 14,5% у работников госсферы.

В отличие от социальных представлений работников госпредприятий у работников негосударственных организаций, богатство чаще (на уровне выраженной тенденции) связывается с наличием крупных пакетов ценных бумаг надежных банков, предприятий, фирм и т.п. (18%) и наличием крупного вклада в иностранном банке (15%). Показательно, что данные представления характерны соответственно для 10% (т.е. в 1,8 раза меньше) и 9% (меньше в 1,7 раза) опрошенных работников госсферы.

Выраженная тенденция к различиям обнаружилась и по показателю, который наиболее редко встречается в ответах респондентов обеих изучавшихся групп. Если 3% работников госпредприятий в понятие богатства в первую очередь вкладывают наличие модной машины, мебели, одежды и т.п., то в два раза чаще (в 6% случаев) такое мнение встречается среди респондентов, работающих в коммерческих организациях.

Как показано в таблице 1, для работников коммерческих организаций более значимыми, чем для работников госпредприятий, являются финансовые критерии богатства (наличие прибыльного дела; крупные пакеты ценных бумаг надежных банков, предприятий, фирм; крупный вклад в иностранном банке). Для работников государственных организаций более существенным выступает один из духовных критериев богатства — возможность по желанию осуществлять семьей дорогостоящие путешествия.

Изучение социальных представлений работников предприятий с разной формой собственности подводит к следующему выводу. Работники госпредприятий представления о богатстве связывают в основном с возможностью не думать о завтрашнем дне, с

наличием высокооплачиваемой работы и возможностью помогать близким материально. В представлении работников негосударственных организаций богатство означает прежде всего наличие прибыльного дела, возможности не думать о завтрашнем дне и оказывать значительную материальную помощь близким.

Наличие прибыльного дела фактически является главным дифференцирующим критерием в представлениях о богатстве работников государственных и негосударственных предприятий. Если первая группа работников высокооплачиваемую работу рассматривает в качестве важного (по сути, второго по значимости) критерия богатства, то в представлениях второй группы этот критерий не выделяется, а рассматривается как второстепенный, следствие прибыльного дела. Можно предположить, что с такими социальными представлениями многие работники коммерческих организаций потенциально будут ориентироваться на организацию своего прибыльного дела, поэтому в работе с персоналом необходимо учитывать их потенциально возможный уход с предприятия, отделение группы работников и получение ими самостоятельного статуса, стремление получить долю собственности и т.п.

В социальных представлениях изучавшихся работников о богатстве определяющими являются не столько овеществленные и финансовые его критерии, сколько духовные, что предположительно относится к числу этнокультурных характеристик российского населения.

### **Отношение к деньгам работников предприятий с разными формами собственности**

---

Объектом исследования выступили 360 работников различных московских организаций: государственных (197 человек) и негосударственных (как приватизированных, так и вновь образовавшихся), которые составили условную группу коммерческих организаций (163 человека). В группе работников госорганизаций работники госпредприятий (в строгом юридическом смысле) составили 53%, военнослужащие — 27% и работники акционерных обществ открытого типа (бывших крупных госпредприятий) — 20%. Среди работников коммерческих организаций представители акционерных обществ закрытого типа и обществ с ограниченной ответственностью составили 43%, работники частных предприятий — 31% и предприниматели — 26%.

В структуре отношения личности к деньгам нами были выделены 5 условных его компонентов:

1. Значимость денег для личности, т.е. ценностный компонент. Чтобы выявить психологическую ценность денег, респондентам был предложен вопрос: «Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?», ответить на который предлагалось по 7-балльной цифровой шкале, где цифра «1» означала очень низкую значимость, а «7» соответствовала очень высокой значимости денег.
2. Эмоциональный компонент отношения личности к деньгам:
  - 2.1. Мотивационный компонент отношения личности к деньгам: сила, интенсивность желания личности иметь деньги (по шкале «очень слабое желание — очень сильное желание»).
  - 2.2. Свойство личности, проявляющееся в обращении с деньгами: жадность — щедрость. Респондентам был предложен вопрос: «По Вашему мнению, в глазах других знающих Вас людей, Вы выглядите жадным или щедрым на деньги человеком?», ответить на который предлагалось по 7-балльной цифровой шкале, где: «1» означала «очень жадный», а «7» соответствовала мнению «очень щедрый».
3. Поведенческий параметр отношения к деньгам: оценка субъективной ценности того или иного действия с деньгами (получать, тратить, накапливать, отдавать в рост, просто иметь на руках), т.е. наиболее предпочитаемые личностью операции с деньгами.
4. Социальные представления личности о модальности роли денег в индивидуальной и общественной жизни.
5. Социальные представления личности о функции денег в своей жизни: субъективная оценка выраженности жизненных целей личности, на достижение которых направляются денежные средства.

Исследование показало, что работники негосударственных организаций достоверно выше оценивают как интенсивность своего желания иметь деньги, так и в целом значимость для них денег (табл. 2). Так, очень сильное желание иметь деньги и очень высокую их значимость отметили соответственно 45% и 40% работников негосударственных предприятий и только 24% (т.е. в 1,9 раза меньше) и 30% (меньше в 1,3 раза) опрошенных работников госпредприятий. Респонденты, работающие в коммерческих организациях, чаще (на уровне выраженной тенденции) оценивают себя как щедрых людей, по мнению других. Показательно, что 24% из них считают себя очень щедрыми, а 1,2% — очень жадными, тогда как в группе работников госсферы 16% (т.е. в 1,5 раза меньше) считают, что выглядят очень щедрыми в глазах других и 2% — очень жадными.

Таблица 2

**Различия ценностного и эмоционального компонентов отношения к деньгам у работников предприятий с разными формами собственности (М)**

Параметры отношения личности к деньгам	Государственных организаций	Негосударственных организаций	Уровень значимости различий
Значимость денег для личности	4,87	5,20	0,02*
Сила, интенсивность желания личности иметь деньги	4,53	5,23	0,00001 ***
Степень щедрости личности на деньги	4,52	4,73	0,08 ✓

Примечание: знак ✓ означает  $p \leq 0,10$ ; \* —  $p \leq 0,05$ ; \*\*\* —  $p \leq 0,001$ .

Таблица 3

**Различия в поведенческом компоненте отношения к деньгам у работников предприятий с разными формами собственности (%)**

Предпочитаемые операции с деньгами	Государственных организаций	Негосударственных организаций	Уровень значимости различий
Получать деньги	80,1	84	0,75
Иметь деньги на руках (в кошельке)	44,2	32,7	0,01**
Тратить деньги (покупать)	28,2	30,3	0,64
Отдавать деньги в рост (под %)	19,9	27,1	0,08 ✓
Накапливать (откладывать) деньги	17,7	14,6	0,57

Примечание: знак ✓ означает  $p \leq 0,10$ ; \*\* —  $p \leq 0,01$ .

Сравнительный анализ предпочтений тех или иных действий с деньгами работников предприятий с разными формами собственности показал следующее. Большинство респондентов (80–84%) вне зависимости от формы собственности предприятий, на которых они работают, придерживается единого мнения о том, что более всего в ряду различных действий с деньгами им нравится получать деньги (табл. 3). Работники госпредприятий в 1,3 раза чаще (различие на достоверном уровне) предпочитают иметь деньги на руках (в кошельке), что выступает для них вторым по частоте предпочитаемым действием с

деньгами. Так, данному варианту ответа отдали предпочтение 44% работников госсферы и 33% работающих в негосударственных организациях, для которых данный ответ является третьим по частоте. Третьим среди наиболее предпочитаемых действий с деньгами для работников госпредприятий (28%) и вторым для работников коммерческих организаций (30%) является трата денег. Работники негосударственных предприятий в 1,4 раза чаще (на уровне выраженной тенденции) предпочитают давать деньги в рост (под %). Представителям обеих сравниваемых групп реже всего нравится накапливать деньги (15–18%).

Проведенный анализ представлений работников о роли денег в индивидуальной и общественной жизни позволяет сделать следующие выводы (табл. 4). Большинство представителей обеих социальных групп (69–79%) считают, что деньги — это лишь средство существования человека в обществе, хотя несколько чаще (на уровне выраженной тенденции) этого мнения придерживаются работники госсферы. Следующим одинаково часто встречае-

Таблица 4

**Различия социальных представлений о роли денег у работников предприятий с разными формами собственности (%)**

Роль денег в индивидуальной и общественной жизни	Социальные представления работников		Уровень значимости различий
	Государственных организаций	Негосударственных организаций	
Деньги – это лишь средство существования человека в обществе	78,8	69,2	0,10 ✓
Деньги изменяют людей в худшую сторону	52,9	53,2	0,82
Деньги делают жизнь человека содержательной и счастливой	48,2	51,6	0,14 ✓
Наличие денег есть показатель значимости человека в обществе	35,3	42,7	0,08 ✓
Все беды в обществе идут от денег	31,5	30,1	0,38
Ничего хорошего в деньгах нет	15,8	14	0,11 ✓
Без денег не стоит жить	7,5	12,9	0,17

Примечание: знак ✓ означает  $p \leq 0,15$ .

мым в обеих группах и характерным для половины опрошенных оказалось мнение, что деньги изменяют людей в худшую сторону (портят людей).

Выраженные тенденции к различиям между изучавшимися группами работников были обнаружены по следующим показателям представлений личности о роли денег. Утверждение, что деньги делают жизнь человека содержательной и счастливой, оказалось третьим по частоте встречаемости в ответах опрошенных. Согласие с ним несколько чаще характерно для работников коммерческих предприятий (для 52% из них), чем для работников госсферы (48%). Четвертым среди наиболее часто встречаемых мнений и в 1,2 раза более характерным для работников негосударственных организаций, оказалось следующее: «Наличие денег есть показатель значимости человека в обществе, т.е. деньги возвышают человека». С данным утверждением согласны 43% респондентов, работающих в коммерческих организациях, и 35% работников госпредприятий.

Выраженные тенденции к различиям обнаружилось и по конкретным социальным представлениям личности о роли денег, которые наиболее редко встречаются в ответах опрошенных. Так, социальное представление о том, что ради денег стоит жить, в 1,6 раза чаще встречающееся в группе работников негосударственных предприятий (13% случаев), характерно лишь для 8% работников госсферы. Представление о том, что ничего хорошего в деньгах нет, более характерное для работников государственных организаций, тоже редко встречается в ответах респондентов. Лишь 14–16% опрошенных выразили свое согласие с данным утверждением. Таким образом, в представлениях работников о роли денег в индивидуальной и общественной жизни были обнаружены только тенденции к их различиям.

Результаты исследования представлений работников о функциях денег в их жизни показали, что для большинства (89%) вне зависимости от формы собственности предприятия, на котором они работают, деньги необходимы прежде всего для того, чтобы сделать жизнь нормальной, такой, какой она и должна быть (табл. 5). Следующим по значимости для работников негосударственных организаций (78%) является стремление удовлетворять с помощью денег необходимые физиологические потребности и поддерживать здоровье. Данное мнение выразили и 73% респондентов, работающих в госсфере.

Третьим рангом для 67–70 % опрошенных обеих изучавшихся групп идет использование денег для помощи другим людям. Чет-

Таблица 5

**Различия социальных представлений о функциях денег у работников предприятий с разными формами собственности (%)**

Функции денег в жизни личности	Социальные представления работников		Уровень значимости различий
	Государственных организаций	Негосударственных организаций	
Сделать жизнь такой, какой она должна быть, т.е. создать нормальные условия жизни	89,1	89,4	0,94
Удовлетворять необходимые физиологические потребности и поддерживать здоровье	72,9	78,2	0,50
Помогать другим людям	69,5	67,1	1,00
Удовлетворять любые свои желания	52,9	69,4	0,03*
Совершенствовать себя духовно и физически расти	52,9	55,8	0,46
Быть средством достижения значимых целей в жизни	43,3	56,6	0,09 ✓
Хорошо проводить время, развлекаться, шиковать	42,9	58,1	0,02*
Чувствовать себя в безопасности	45	49,7	0,52
Быть значимым, уважаемым человеком	24	26,4	0,16
Можно обходиться и без денег	11,2	11,8	0,64

Примечание: знак ✓ означает  $p \leq 0,10$ ; \* —  $p \leq 0,05$ .

вертым по значимости для работников коммерческих организаций и пятым для респондентов, работающих на госпредприятиях, выступает стремление использовать деньги для того, чтобы удовлетворять свои любые желания. В группе работников негосударственных организаций данный вариант ответа встречается достоверно чаще (в 69% случаев), чем среди работников госпредприятий (в 53% случаев, т.е. в 1,3 раза реже).

Достоверно чаще встречаемым в группе работников коммерческих организаций стало суждение о том, что деньги необходимы, чтобы хорошо проводить время, развлекаться, шиковать. Данного мнения придерживаются 58% работников негосударственной сферы и 43% (т.е. в 1,3 раза меньше) работников госпредприятий.



Наиболее редко в обеих социальных группах встречается мнение, что можно обходиться и без денег. Так считают 11–12% респондентов. Еще одно утверждение, с которым часто не согласны респонденты: «Деньги необходимы, чтобы быть значимым, уважаемым человеком». Согласие с ним характерно для 26% работников коммерческих организаций и для 24% респондентов, работающих в госсфере.

Таким образом, проведенное исследование показало, что отношение к деньгам работников предприятий с разными формами собственности по большей части параметров оказалось различным, хотя по наиболее типичным (наиболее частотным) социальным представлениям личности о деньгах показатели нередко оказываются сходными.

## **Выводы**

---

1. Работники госпредприятий богатство в основном связывают с возможностью не думать о завтрашнем дне, наличием высокооплачиваемой работы и возможностью помогать близким материально. В социальных представлениях работников негосударственных организаций богатство означает прежде всего наличие прибыльного дела, возможность не думать о завтрашнем дне и оказывать близким значительную материальную помощь.
2. Для работников коммерческих организаций более значимыми, чем для работников госпредприятий, являются финансовые критерии богатства. Для работников государственных организаций более существенным, чем для работников коммерческих организаций, выступает один из духовных критериев богатства.
3. Работники негосударственных организаций выше оценивают как интенсивность своего желания иметь деньги, так и в целом значимость для них денег. Респонденты, работающие в коммерческих организациях, чаще оценивают себя как щедрых людей, по мнению других.
4. Большинство респондентов вне зависимости от формы собственности предприятий, на которых они работают, придерживается мнения о том, что больше всего в ряду различных действий с деньгами им нравится деньги получать. Работники госпредприятий чаще предпочитают иметь деньги на руках (в кошельке), что выступает для них вторым по частоте предпочитаемым действием с деньгами, а для работающих

в негосударственных организациях данный ответ является третьим по частоте. Третьим среди наиболее предпочитаемых действий с деньгами у работников госпредприятий и вторым у работников коммерческих организаций является трата денег. Работники негосударственных предприятий чаще предпочитают давать деньги в рост (под проценты). Представителям обеих сравниваемых групп реже всего нравится накапливать деньги.

5. Большинство представителей обеих социальных групп считают, что деньги — это лишь средство существования человека в обществе, хотя несколько чаще этого мнения придерживаются работники госсферы. Следующим одинаково часто встречающимся в обеих группах и типичным для половины опрошенных является мнение, что деньги изменяют людей в худшую сторону. Мнения о том, что деньги делают жизнь человека содержательной и счастливой и что наличие денег есть показатель значимости человека в обществе (деньги возвышают человека), чаще характерны для работников коммерческих предприятий, чем для работников государственной сферы.
6. Для большинства респондентов вне зависимости от формы собственности предприятия, на котором они работают, деньги необходимы прежде всего для того, чтобы сделать жизнь нормальной, какой она и должна быть. Следующим по значимости в первую очередь для работников негосударственных организаций является стремление удовлетворять с помощью денег необходимые физиологические потребности и поддерживать здоровье. Третьим рангом для обеих изучавшихся групп следует использование денег для помощи другим людям. В группе работников негосударственных организаций стремление использовать деньги для того, чтобы удовлетворять любые свои желания, чтобы хорошо проводить время, развлекаться и шиковать, чаще встречается, чем среди работников госпредприятий.

## **Литература**

---

1. Дейнека О.С. Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании // Психологический журнал. 2002. № 2. С. 36–46.
2. Дробышева Т.В. Изменение субъективной семантики социально-экономических понятий у детей в условиях обучения основам экономи-

- ческих знаний // Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999. С. 213–224.
3. Жукова Я.И. Изменения в сознании людей в связи с приобретением ими статуса собственников (по материалам прессы) // Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1996. С. 103–108.
  4. Журавлев А.Л., Динь Ле Хао. Динамика требований к авторитету руководителя в условиях экономической реформы // Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999. С. 167–174.
  5. Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Влияние субъективного экономического статуса на экономическое сознание личности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. С. 221–245.
  6. Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Ценностные ориентации личности с различным субъективно-экономическим статусом // Антология современной психологии конца XX века. Казань: Изд-во «Мастер Лайн», 2001. С. 78–91.
  7. Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Динамика экономического сознания российских предпринимателей в 90-е годы XX века // Современные проблемы психологии управления. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. С. 122–144.
  8. Журавлева Е.В. Динамика экономических представлений работников в условиях приватизации их предприятий (по материалам прессы) // Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999. С. 83–97.
  9. Попов В.Д. Психология экономики // Психологический журнал. 1986. Т. 7. № 5.
  10. Попова И.М. Социальные представления в обыденном сознании // Социологические исследования. 1991. № 11.
  11. Сабиров К.А. Психологические особенности экономического мышления старших школьников. Автореферат дисс. ... канд. психол. наук. М., 1992.
  12. Щедрин Е.В. Исследования экономических представлений у детей // Вопросы психологии. 1991. № 2.
  13. Campbell A. The sense of Well-Being in America. New York: Mc Graw-Hill, 1981.
  14. Poesz Theo B.C., Jasper von Grumbkow. Economic well-being, job satisfaction, income evaluation and consumer satisfaction: an integrative attempt // Handbook of economic psychology. Boston; London, 1988. P. 570–594.
  15. Shafir E., Tversky A. The psychology behind the money illusion // Working paper, Summer school DEAREP. Linz (Austria), 1993.

# ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О БОГАТОМ И БЕДНОМ ЧЕЛОВЕКЕ В РАЗЛИЧНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ГРУППАХ

*Е.С. Шибанова, В.А. Хащенко*

## **Постановка проблемы**

---

На протяжении последнего десятилетия в российском обществе произошли кардинальные социально-экономические преобразования, следствием которых явилось значительное усиление имущественной дифференциации различных слоев населения, появление социальных групп, отличающихся по экономическим признакам: богатых и бедных, неимущих. В условиях нестабильности социально-экономической ситуации, противоречивой динамики социальных процессов в стране, интенсивной трансформации социальных отношений и настроений в различных социальных группах для подавляющего большинства людей существенно возросла значимость материальных ценностей, а проблема имущественного неравенства, богатства и бедности стала одним из ключевых аспектов развития современного российского общества. В чем люди видят причины имущественного неравенства, каковы критерии отнесения человека к состоятельным или малообеспеченным группам? Ответы на эти и другие вопросы помогает получить анализ особенностей экономического сознания, экономических представлений разных слоев общества, в том числе обусловленных спецификой российского менталитета. Особенно это касается изучения когнитивных компонентов экономического сознания, заметно изменившихся на протяжении последних лет. С учетом вышесказанного в данном исследовании были проанализированы социальные представления о богатом и бедном человеке в социальных группах населения, отличающихся деловой активностью и экономическим статусом.

Следует отметить, что в отечественной психологии в последние годы наблюдалось возрастание интереса исследователей к изучению феномена социальных представлений. Теоретические основы последнего были заложены представителями французской психологической школы С. Московичи, Д. Жоделе, Ж.-П. Кодол и др. [10, 25]. В рамках предложенной К.А. Абульхановой концепции социального мышления М.И. Воловикова изучает представления о нравственном, Н.Л. Смирнова — об умном, Л.Л. Дикевич — о

порядочном человеке, Е.В. Гордиенко — представления личности об отношении к ней других людей, И.А. Джидарьян — представления о счастье, Т.В. Бобрышева разрабатывает социопсихосемантический подход к изучению социальных представлений [2, 3, 5, 6, 12]. Интерес к проблематике социальных представлений возрос и в прикладных отраслях психологии, например, психологии управления (Т.П. Емельянова, Я.А. Маташова; А.Б. Купрейченко, Т.А. Каракулько; С.Е. Поддубный, Н.П. Смирнова, В.А. Хашченко) [11, 15]. По мнению К.А. Абульхановой, именно в особенностях социальных представлений, заложена специфика российской ментальности, в которой всегда преобладали идеи и представления. В социальных представлениях интегрируются сегодняшнее состояние сознания российского общества, его противоречия и тенденции развития [1].

### **Концептуальные основы исследования**

---

Особый интерес в контексте обсуждаемой проблемы представляет анализ социальных представлений о богатом и бедном человеке как базового компонента экономической психологии человека, его экономического сознания [18, 19]. Экономическое сознание как ведущая категория «экономической психологии», отражающая экономические условия жизни человека, его макро- и микросреду, определяющая и регулирующая формально-динамические и содержательные характеристики его социального поведения в различных сферах экономического пространства остается эмпирически недостаточно исследованным. Особенно нуждаются в изучении психологические механизмы функционирования экономического сознания, составляющие его компоненты, типология, особенности развития и динамика изменения.

Вопрос о необходимости выделения феномена экономического сознания в структуре общественного сознания был поставлен отечественными учеными еще в 50-60-е годы XX в. В 70-е годы прошлого века были проведены первые эмпирические исследования, в которых сравнивались особенности экономического сознания в социалистическом и буржуазном обществе [12, 21]. Данные исследования, несмотря на ярко выраженный идеологический характер, получили свое дальнейшее развитие уже в начале перестроечного периода в 80-е годы XX в. Вместе с тем в этот период наряду с выделением характеристик экономического сознания советского человека (например, изучение «чувства хозяина, собственника»), осуществлялись попытки теоретического исследования данного

явления: анализ содержания, выделение уровней [8, 12, 13], факторов формирования [8, 20, 21].

Особенно актуальным и недостаточно разработанным является вопрос о природе составляющих экономического сознания. В существующих теоретическо-эмпирических подходах элементы экономического сознания, выделяются на основе либо функциональной организации структуры сознания: ощущения, восприятие, чувства, эмоции, представления, мышление, мотивы, нормы в экономической сфере [4], либо совокупности личностных конструктов, в которых отражены экономические отношения [20].

На наш взгляд, наиболее продуктивным представляется понимание структуры экономического сознания как системы осознаваемых личностью социально-психологических феноменов, связанных с явлениями экономического содержания. В качестве ведущих компонентов экономического сознания личности предположительно выступают такие, как:

— **представление человека о себе как об экономическом субъекте** (субъективный экономический статус, экономическая самоидентификация, экономические притязания, представление о возможностях повышения доходов, экономическое Я личности, самооценка деловой успешности и т.п.);

— **представление о богатстве** (субъективное экономическое благополучие, субъективная шкала доходов и т.п.);

— **отношение к богатым и бедным людям;**

— **отношение к деньгам** (ценностный аспект значимости денег, представления личности о роли, функциях денег в жизни, потребность в деньгах, предпочитаемые действия с деньгами и т.п.);

— **отношение личности к собственности** (представления об атрибутивных признаках собственника, степень желания быть собственником и др.);

— **установки на формы хозяйствования** (экономического поведения, способы достижения материального благополучия);

— **отношение к конкуренции, ориентации человека на экономические ценности** и др. Эти феномены составляют устойчивые компоненты экономического сознания человека — его представления, установки, ценностные ориентации, отношения, оценки личностью явлений экономического содержания [18].

В данном исследовании **экономическое сознание** рассматривается как системная составляющая сознания, высший уровень пси-

хического отражения человеком экономических феноменов. Социальные представления о богатом и бедном человеке выступают ведущим **КОГНИТИВНЫМ КОМПОНЕНТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ**.

Необходимо отметить, что традиции изучения представлений о богатстве и бедности заложены в зарубежной социальной психологии. Проведенный нами теоретический анализ зарубежных исследований феномена представлений о богатстве и бедности позволяет сделать вывод, что в настоящее время сформировались следующие направления его исследований: изучение представлений о связи богатства и удовлетворенности жизнью (Lane, Heady, Wearing и др.), о субъективной экономической «черте бедности» (Overlaet, Lagrou), о качествах личности, имеющей финансовый успех (Younger, Arrowood, Hemsley, Lewis и др.), об отношении бедных и богатых людей к труду (Davidson, Gaitz), о распределении доходов среди различных категорий людей (Alves, Rossi и др.), о материальных признаках состоятельного человека (Lewis, Sandford, Fleming). Можно отметить также такие направления изучения проблемы, как функциональный анализ бедности (Gans), изучение кросс-культурных аспектов бедности и богатства (Lewis, Feather и др.), создание типологии богатых и бедных людей (Rowntry, Townsend, Wiseman), исследование мотивов накопления богатства (Fenichel). Кроме того, самостоятельно существуют два направления в изучении богатства и бедности — «детское» — представления о различных аспектах богатства и бедности среди детей разных возрастов (Siegal, Leahy, Furnham, Roloand-Levy, Wosinski, Pietras и др.), а также представления о причинах финансового успеха (Feagin, Furnham, Rim и др.) [4, 22–24].

В отечественной науке исследование экономических представлений, посвященных богатству и бедности, только начинается. В работах психологов и социологов рассматриваются в основном отдельные аспекты данной проблемы, например, экономические представления младших школьников, связь экономических представлений и условий жизнедеятельности, образ экономических реалий в обыденном сознании, представления о доходах, измерение уровня бедности и экономическая стратификация современного российского общества [4, 16, 20].

В нашей работе представления о богатом и бедном человеке изучаются в рамках концепции социального познания, в частности, в контексте такого феномена, как социальная категоризация. Данный теоретический подход позволяет выделять и изучать наиболее информативные признаки «богатого» и «бедного» человека с помощью анализа характеристик представлений о них как единой систе-

мы (имущественной шкалы). Традиционно представления о богатстве и бедности изучались и теоретически и методически как независимые явления.

В данном исследовании представления о богатом и бедном человеке изучаются на примере представителей разных социально-экономических групп, различающихся содержанием деловой активностью и экономическим статусом [17]. Под экономическим статусом понимается конкретное экономическое положение человека, определяемое объективным уровнем дохода и самооценкой своего материального благосостояния и экономических возможностей. Мы полагаем, что принадлежность к группе с определенным экономическим статусом и деловой активностью обуславливает специфику содержания представлений о богатом и бедном человеке, специфику признаков, по которым людей относят к богатым или бедным.

## **Программа и методы исследования**

---

Цель данного исследования — выявление признаков (физических, социально-демографических, материальных и психологических) богатого и бедного человека, особенностей содержания и структуры представлений о богатом и бедном человеке в группах людей с различным экономическим статусом и содержанием деловой активности. В соответствии с этим программа эмпирического исследования включала следующие задачи:

1. Разработка концептуальной модели изучения представлений о богатом и бедном человеке, выделение совокупности параметров и эмпирических референтов их составляющих как целостного, многоаспектного и комплексного феномена.
2. Выявление наиболее значимых признаков категории богатого и бедного человека в различных социально-экономических группах.
3. Выявление особенностей структуры представлений о богатом и бедном человеке в различных социально-экономических группах. Выявление типов представлений о богатом и бедном человеке.
4. Изучение влияния социально-психологических и психолого-экономических характеристик респондентов на содержание и структуру представлений о богатом и бедном человеке.

**Объектом исследования** выступили три социально-экономические группы: предприниматели малого бизнеса — владельцы частных предприятий, руководители среднего ранга и рядовые



служащие (исполнители) — наемные работники ряда частных предприятий Москвы и Ульяновска. Данные группы респондентов целенаправленно отбирались с учетом различий в их экономическом статусе (уровне доходов). Предприниматели характеризовались как группа респондентов с самым высоким доходом, руководители как люди «среднего» достатка, рядовые служащие как наименее материально обеспеченные.

Выборка была уравнена по образованию, полу, месту проживания, по форме собственности организаций, в которых они работают, и составила 150 человек (по 50 человек в каждой группе респондентов), в возрасте от 28 до 42 лет.

Для изучения представлений о богатом и бедном человеке на основе теоретического анализа была определена совокупность параметров и составляющих из эмпирических референтов отношения человека к категориям «богатый» или «бедный».

Параметры описания социальных представлений о богатом и бедном человеке:

1. Экономический — денежный эквивалент дохода, являющийся границами бедности и богатства, материальные (имущественные) признаки бедного и богатого человека.
2. Социальный — социально-демографическое положение, профессиональная характеристика, социальные функции, представление о степени распространенности в обществе желания стать богатым человеком.
3. Социально-психологический — социальное самочувствие, взаимоотношения с другими людьми, особенности вербального и невербального поведения.
4. Индивидуально-психологический — уровень выраженности личностных качеств.
5. Психолого-экономический — уровень выраженности качеств субъекта экономической деятельности, характеристики деловой активности, отношение к деньгам и т.п.

Приведенная выше совокупность параметров применялась нами также и для изучения характеристик респондентов.

Для исследования социальных представлений, а также характеристик респондентов применялась специально разработанная нами совокупность методических приемов шкалирования, ранжирования, свободных ассоциаций, открытых вопросов, методик семантического и личностного дифференциала. Вся совокупность методических приемов и методик оформлялась в виде единой анкеты, которая предъявлялась респонденту. Опрос осуществлялся

методом персонального формализованного интервью в технике «лицом к лицу».

**Общая гипотеза** исследования состоит в предположении о том, что признаки отнесения к категории богатого и бедного человека, структура и типы представлений о богатом и бедном человеке различаются в группах предпринимателей, руководителей и рядовых служащих.

**Частными гипотезами** исследования являются следующие предположения:

1. При описании богатого и бедного человека рядовые служащие (респонденты с низким доходом) чаще используют признаки экономического статуса, предприниматели — психолого-экономические и индивидуально-психологические признаки. Руководители используют данные признаки в равной степени.

2. Существует взаимосвязь между индивидуально-психологическими особенностями респондентов структурой и содержанием представлений о богатстве и бедности.

**Организация исследования.** Проведение исследования включает 2 этапа. Первый этап — проведение исследования на выборке в 45 человек, разделенных на группы предпринимателей, руководителей и рядовых служащих, проживающих в Ульяновске. По итогам апробации проводилась корректировка программы и гипотез исследования. Второй этап включает проведение основного исследования на выборке в 105 человек в Ульяновске и Москве.

## **Результаты исследования материальных признаков богатого человека**

---

Респондентам предлагалось проранжировать следующие материальные признаки богатого человека: квартира в престижном районе, загородный дом, дорогая машина и ценные вещи, высокий денежный доход, пакет высокодоходных акций, капитал в прибыльном деле, собственное предприятие или фирма, крупная недвижимость, крупный денежный счет в банке, наличная крупная сумма денег.

Результаты исследования показали, что наиболее характерные материальные признаки богатого человека по-разному группируются у предпринимателей, руководителей и рядовых служащих, а именно:

**1. Предприниматели** выделяют 4 группы наиболее значимых признаков (имеют сходные ранги):

- 1) собственное предприятие или фирма, крупная недвижимость, крупный денежный счет в банке;
- 2) высокий денежный доход, пакет высокодоходных акций, капитал в прибыльном деле;
- 3) наличие крупной суммы денег и загородного дома;
- 4) квартира в престижном районе, дорогая машина и ценные вещи.

**2. Руководители** выделяют только 2 группы имущественных признаков:

- 1) высокий денежный доход, пакет высокодоходных акций, капитал в прибыльном деле, собственное предприятие или фирма, крупная недвижимость, крупный денежный счет в банке;
- 2) квартира в престижном районе, загородный дом, дорогая машина и ценные вещи, наличная крупная сумма денег.

**3. Рядовые служащие** выделяют 3 группы имущественных признаков:

- 1) собственное предприятие или фирма, капитал в прибыльном деле;
- 2) высокий денежный доход, пакет высокодоходных акций, крупная недвижимость, крупный денежный счет в банке;
- 3) квартира в престижном районе, дорогая машина и ценные вещи, загородный дом, наличная крупная сумма денег.

Можно сделать вывод, что предприниматели (группа с высоким денежным доходом) склонны к большей дифференциации материальных признаков богатого человека в отличие от управленцев (респонденты со средним доходом), у которых наблюдается самая низкая их дифференциация — шесть из выделяемых 11 признаков имеют одинаковый ранг.

Таким образом, богатый человек, по мнению предпринимателей (респонденты с высоким уровнем дохода) — это человек, обладающий крупной недвижимостью, собственным делом и имеющий крупный денежный счет в банке.

Для группы руководителей (респондентов со средним уровнем дохода) богатый человек — это тот, кто обладает крупной недвижимостью, собственным делом, имеет крупный денежный счет в банке, капитал в прибыльном деле, пакет высокодоходных акций и высокий денежный доход. Руководители предъявляют более многочисленные требования к богатому человеку.

Для рядовых служащих (респонденты с низким уровнем дохода) богатый человек — это тот, кто обладает собственным делом и капиталом в прибыльном деле.

В то же время можно обнаружить близость оценок некоторых признаков во всех трех группах: например, все респонденты присво-

или одинаково низкие ранги таким признакам, как «квартира в престижном районе», «дорогая машина и ценные вещи», а высокий ранг — признаку «собственное предприятие или фирма».

Самый высокий ранг предприниматели отдали признаку «крупная недвижимость» — 3,3, рядовые служащие — признаку «собственное предприятие или фирма» — 2,4, руководители — признакам «крупная недвижимость», «собственное предприятие или фирма», «крупный денежный счет в банке», «капитал в прибыльном деле» — 4.

Самый низкий ранг принадлежит материальному признаку «дорогая машина и ценные вещи»:

- группа предпринимателей — 8,6
- группа управленцев — 8
- группа рядовых служащих — 8,8

## **Результаты исследования границ дохода бедного и богатого человека**

---

### **Респондентам предлагались следующие открытые вопросы:**

- 1) какой размер **ежемесячного дохода** вынуждает считать себя **бедным** человеком? Отметьте верхнюю границу дохода в долларах США, т.е. не больше чем \_\_\_\_\_
- 2) какой размер **ежемесячного дохода** позволяет человеку считать себя **богатым** человеком? Отметьте нижнюю границу дохода в долларах США, т.е. не меньше чем \_\_\_\_\_

В результате анализа данных было установлено, что верхняя «граница» бедности составляет приблизительно одинаковую величину для респондентов всех трех групп респондентов Ульяновска, а именно около 63 долларов США. Это показывает, что существует устойчивый социальный стереотип о границах дохода бедного человека для данного региона России.

Вместе с тем «граница» богатства оказалось различной для трех групп респондентов. Самая «высокая» нижняя граница богатства у предпринимателей — 2570 долларов США, затем — у рядовых служащих — 2200 долларов США, у руководителей же — 1745 долларов США. Таким образом, мнение о том, какой доход надо иметь, чтобы быть богатым человеком, разделилось. Интересен также установленный эмпирический факт существования значимых различий в соотношении денежных доходов богатого и бедного человека, по мнению представителей разных социальных групп: с точки зрения предпринимателей доход богатого превышает доход бедного человека в 44 раза, по мнению управленцев — в 26

раз, рядовых работников — в 34 раза. Данный результат свидетельствует о том, что принадлежность к контрастной по имущественному признаку социальной группе (с высоким либо низким доходом) усиливает оценку имущественных различий между богатством и бедностью. Можно также предположить, что субъективный показатель соотношения доходов богатого и бедного человека может выступать в качестве объективного критерия имущественной дифференциации населения, сформированности так называемого «среднего класса».

## **Результаты исследование причин возникновения богатства**

---

Респондентам предлагалось проранжировать следующие характеристики людей с точки зрения того, каким людям в России, по их мнению, легче всего добиться материального успеха в жизни:

- трудолюбивым;
- имеющим связи и знакомства;
- спекулянтам и махинаторам;
- профессионально подготовленным;
- талантливым;
- деловитым, предприимчивым;
- хорошо образованным;
- физически здоровым;
- имеющим именитых родителей;
- хитрым и беспринципным.

В оценке значимости причин достижения материального успеха в жизни респонденты исследованных групп едины: самые высокие ранги они присвоили следующим характеристикам «преуспевающего человека»: «деловитый, предприимчивый» и «имеющий связи и знакомства». Кроме того, самые низкие ранги по выборке присвоены таким характеристикам человека как «трудолюбивый, талантливый» и «физически здоровый». Это свидетельствует, с одной стороны, о наличии устойчивого стереотипа, касающегося причин, по которым люди могут добиться материально успеха, стать богатыми — «необходимы личные усилия и целеустремленность». С другой — признание в общественном сознании того факта, что достижение богатства в нынешних условиях российской действительности чаще всего связано с моральными издержками и осуществляется по принципам «успеха в жизни добивается тот, кто сильнее или тот, у которого есть связи».

Статистические различия между группами респондентов обнаружены в особенностях группирования причин достижения матери-

ального успеха. Так, у предпринимателей выделяются четыре группы характеристик, имеющих сходные ранги, у рядовых служащих — только три группы. Руководители же склонны делить все характеристики на две группы, как и в случае с типичными материальными признаками богатого человека. Причем в группу значимых (самый высокий ранг) причин они относят такие характеристики, как «деловитый, предприимчивый», «имеющий связи и знакомства» и «имеющий именитых родителей», а во вторую группу (низкие ранги) — все остальные характеристики.

Таким образом, можно сделать вывод, что представления управленцев (респондентов со средним уровнем дохода) о характеристиках тех людей, которым легче разбогатеть, отличаются меньшей дифференцированностью и большей поляризацией, чем представления предпринимателей и рядовых служащих. Этот факт заставляет сделать предположение об «экономической маргинальности» данной группы респондентов.

**Изучение образа богатого и бедного человека.** При описании образа богатого и бедного человека предприниматели (респонденты с высоким уровнем дохода) чаще используют социально-демографические и личностные характеристики (прежде всего качества субъекта экономической деятельности: сила, активность, интеллект и др.). Кроме того, образ богатого человека у предпринимателей, с одной стороны, более конкретен, с другой — более персонифицирован, чем у представителей других групп. Они чаще называют конкретные личности (известных политиков, экономических лидеров — «олигархов») в качестве примера богатых людей.

Респонденты с низким уровнем дохода более склонны использовать внешние критерии для описания образов богатого и бедного человека, например, характеристики внешнего облика (дорогая одежда, ухоженность — для богатого человека, неопрятность, лохмотья — для бедного человека) и материальные признаки (наличие дорогого автомобиля, недвижимости — для богатого, отсутствие предметов роскоши, использование общественного транспорта — для бедного). Кроме того, рядовые работники в описании богатого и бедного человека чаще используют характеристики профессии и места работы, например, указывают конкретную профессию, место работы, наличие подчиненных.

В группе руководителей (респонденты со средним доходом) образы богатого и бедного человека получились довольно размытые, явного доминирования каких-либо признаков не обнаружено.

1. Типичные материальные признаки богатого человека различаются у предпринимателей, руководителей и рядовых служащих. Предприниматели (группа с высоким денежным доходом) склонны в большей степени дифференцировать характерные материальные признаки богатого человека в отличие от управленцев (респонденты со средним доходом), которые предъявляют более высокие имущественные требования к богатому человеку.
2. Верхняя граница бедности (граница денежного дохода) составляет приблизительно одинаковую величину для респондентов всех трех групп социально-экономических групп, т.е. не зависит от уровня дохода респондента. Это показывает наличие в обществе устойчивого социального стереотипа о границах бедности, и отсутствии четких представлений о границах богатства. Граница богатства оказалась наиболее высокой у предпринимателей, наименее — у руководителей, при этом в эти группах наблюдается самый высокий показатель различий в доходах богатого и бедного человека.
3. Представления руководителей (респондентов со средним уровнем дохода) о наиболее важных качествах, которые способствуют материальному успеху человека, отличаются меньшей дифференцированностью и большей поляризацией, чем представления предпринимателей и рядовых служащих.
4. При описании образа богатого и бедного человека, предприниматели более склонны к использованию «внутренних» признаков — личностные качества, а также к персонификации образа. Рядовые работники чаще упоминают «внешние» признаки богатства — характеристики внешнего облика.

## Заключение

---

Изучение представлений о богатом и бедном человеке в группах предпринимателей, руководителей и рядовых служащих показало неоднозначность и противоречивость данного компонента экономического сознания. Наряду с различиями установлено сходство ряда показателей, которое свидетельствует об устойчивости некоторых элементов российского менталитета, например, независимо от типа деловой активности и экономи-

ческого статуса, респонденты высоко оценивают важность деловой хватки и наличия полезных связей для достижения материального благосостояния и низко — качества трудолюбия и наличие таланта.

## Литература

---

1. Абульханова-Славская К.А. Социальное мышление личности: проблемы и стратегии исследования // Психологический журнал. 1994. Т. 15. № 4. С. 39–55.
2. Бобрышева Т.В. Социальные представления как объект психологического исследования. Автореф. дисс...канд. психол. наук. М.: Изд-во РАГС, 1996.
3. Гордиенко Е.В. Представления личности об отношении к ней других людей. Дисс...канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2000.
4. Дейнека О.С. Экономическая психология: социально-политические проблемы. СПб.: Изд-во СПбгу, 1999.
5. Дикевич Л.Л. Обыденные представления о порядочном человеке. Дисс...канд. психол. наук. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.
6. Емельянова Т.П. Социальное представление — понятие и концепция: итоги последнего десятилетия // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 6. С. 39–47.
7. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Психологическая дистанция между личностью и представителями различных социальных категорий // Психология совместной жизнедеятельности малых групп и организаций. М.: Изд-во «Социум», Изд-во «Институт психологии РАН», 2001. С. 36–59
8. Китов А.И. Экономическая психология. М.: Экономика, 1987.
9. Малахов С.В. Основы экономической психологии. М., 1992.
10. Московичи С. Социальное представление: Исторический взгляд // Психологический журнал. 1995. Т. 16. № 1. С. 3–16.
11. Поддубный С.Е., Смирнова Н.П., Хашченко В.А. Влияние индивидуально-психологических характеристик подчиненных на представления об идеальном руководителе // Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. М.: Изд-во ИП РАН, 1999. С. 190–202.
12. Попов В.Д. Теоретико-методологические проблемы формирования и функционирования экономического сознания в социалистическом обществе. Автореф. дисс...докт. фил. наук. М.: Академия общественных наук при ЦК КПСС, 1983.
13. Попов В.Д. Психология и экономика. М.: Советская Россия, 1989.
14. Смирнова Н.Л. Структура и динамика имплицитных концепций интеллекта // Современная психология: состояние и перспективы, М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. Т. 2. С. 142–143.
15. Современные проблемы психологии управления / Отв. ред. Т.П. Емельянова, А.Л. Журавлев, Г.В. Телятников. М.: Изд-во ИП РАН, 2002.



16. Сычева В.С. Измерение уровня бедности: история вопроса // Социологические исследования. М., 1996. № 3. С. 141–148
17. Турецкая Г. В., Хащенко В.А. Социально-психологический анализ различных категорий работающих женщин // Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999. С. 183–199.
18. Хащенко В.А. Психология экономического сознания: состояние и перспективы исследования // Личность и общество: Актуальные проблемы современной психологии. Материалы всероссийского симпозиума. Кострома: Изд-во КГУ, 2000. С. 39–40
19. Хащенко В.А. Ценностные ориентации различных социальных групп в условиях разных форм собственности // Социально-психологическая динамика в условиях экономически изменений. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. С. 107–121.
20. Экономическая психология / под ред. И.М. Андреева. СПб: Питер, 2000.
21. Экономическое сознание трудящихся / Под ред. Тощенко Ж.Г., Бойкова В.Э., Чернышова Л.Д. М.: Академия общественных наук при ЦК КПСС, 1989.
22. Furnham A. Lay theories. Everyday Understanding of Problems in the Social Sciences. Oxford: Pergamon Press, 1988.
23. Furnham A., Lewis A. The Economic Mind. Brighton: «Wheatsheaf Books», 1986.
24. Lea S.E.G., Tarpy R.M., Webley P. The individual in the economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. P. 627.
25. Moscovici S. La psychanalyse son image et son public. Paris, 1976.

# КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА ИЗУЧЕНИЯ ОТНОШЕНИЯ ИЗБИРАТЕЛЕЙ К ОБРАЗУ ПОЛИТИКА

*А.Н. Лебедев, С.В. Славнов*

## **Введение**

---

**Постановка проблемы.** Изучение социально-психологических аспектов предвыборной борьбы актуально для нашего общества в связи с развитием демократических институтов власти. Ведущая роль средств массовой информации (СМИ) в формировании общественного мнения обуславливает значимость исследования тех феноменов, которые возникают при опосредовании коммуникативного акта между политиком и потенциальными избирателями. За последнее десятилетие появилось немало работ отечественных ученых, в которых раскрываются различные грани указанной проблемы [8, 10, 18].

Стремительность происходящих перемен также является важным фактором, способствующим изучению формирования отношения избирателей к образу политического деятеля. Возникают различные социальные общности, с особой совокупностью ценностных ориентаций. В связи с обсуждаемой темой приобретают особую важность исследования социально-психологической динамики в изменяющихся экономических условиях [1, 5, 6, 11].

Отличительной особенностью предвыборной коммуникации является активное использование рекламных и иных технологий формирования общественного мнения. В этой ситуации возникает ряд проблем, одной из которых является проблема психологического воздействия. Для создания определенного представления о политике, используется демонстрация многочисленных фотоматериалов, рассчитанных на невербальное воздействие.

## **Состояние исследований различных факторов психологического воздействия на сознание избирателя**

---

Экспериментальные исследования социально-психологических аспектов проблемы восприятия избирателями фотопортрета политика, размещаемого в прессе, позволяют прояснить законо-

мерности возникновения феноменов, связанных с предвыборными процессами [9, 12, 13, 14, 15, 19].

Теоретический анализ данной проблемы опирается прежде всего на результаты, полученные при изучении опосредованного межличностного восприятия. В литературе неоднократно обсуждался вопрос восприятия коммуникатора аудиторией в условиях массовой коммуникации, в том числе опосредованного фотоматериалами и текстовой информацией [17]. На основе экспериментов доказывалось, что информация, заключенная в фотографии, в ряде случаев является для реципиента более значимой при формировании первого впечатления о коммуникаторе по сравнению с речевыми высказываниями. Некоторые авторы на основе разнообразного эмпирического материала утверждают, что процесс формирования первого впечатления обычно означает отнесение индивидом воспринимаемого лица к одной из групп людей. И как только познающий другого человека субъект установит его принадлежность к определенной социальной общности, позволяющей определить его социальную роль и статус, возникает психологическая готовность (установка) к дальнейшему восприятию человека как носителя соответствующих качеств [4].

С другой стороны, помимо изучения общих механизмов социальной перцепции, важно прояснить специфику восприятия образа именно политического деятеля и степень его влияния на формирование или изменение социальных установок избирателей в предвыборной коммуникации.

Л. Войтасик предлагает психологическую модель политико-пропагандистской коммуникации [7]. Основными ее блоками выступают коммуникатор, осуществляющий кодировку и передачу информации при определенных условиях, и реципиент, фильтрующий и декодирующий эту информацию в соответствии с личностными детерминантами восприятия. Особую роль в личностной детерминации имеет система социальных установок.

Современные исследователи психологических аспектов предвыборной борьбы исходят из различных моделей. Так, сегодня широко распространена лингвистическая модель предвыборной коммуникации. Некоторые авторы полагают, что, поскольку всякая политическая коммуникация базируется на актах социального воздействия с целью изменения установок партнеров в выгодном для политика свете, постольку она является актом языковой суггестии [24, 25]. Суггестию часто понимают как словесное воздействие, которое воспринимается без критической оценки и потому способно изменить установки партнера.

Другая лингвистическая модель дает интересные результаты при исследовании текстов предвыборной коммуникации, на исследование которых направлен специальный метод интент-анализа [29].

Однако предвыборная коммуникация не исчерпывается вербальным аспектом, поэтому оказывается необходимым поиск релевантных методологических подходов, а также выработка конкретных средств изучения эффектов невербальной коммуникации, в частности, влияния фотоматериалов на формирование или изменение социальных установок избирателей по отношению к политическому деятелю.

В последнее время в нашей стране увеличилось количество исследований, изучающих отношение граждан к известным политическим деятелям. Так, в работе Е.Б. Шестопал указывается, что в переходном обществе особую роль приобретает исследование аттитюдов (социальных установок), которое позволяет понять структуру образа личности лидера с учетом его реальной сложности. Причем в соответствии со структурой аттитюда предлагается проводить анализ как рационального восприятия образов политиков, так и их эмоциональных составляющих. Одним из основных выводов современных авторов, основанных на серии эмпирических исследований оценки образов и высказываний известных политиков, является утверждение, что эти образы имеют многомерную структуру, включающую не только рациональные и эмоциональные, но и бессознательные компоненты. Сугубо рациональные оценки не могут быть адекватным инструментом анализа и прогноза и должны быть дополнены исследованием глубинных слоев восприятия [30].

Анализ цветовых ассоциаций с образами известных политических деятелей у старшеклассников проводился в исследовании М.С. Андрианова. На основе эмпирических данных автором делается вывод о том, что оценки на базе эмоционального восприятия и рационального суждения имеют мало общего [2].

Однако анализ влияния воспринимаемого образа политического деятеля на процесс формирования или изменения установок избирателей по отношению к нему не может считаться завершенным, если речь идет только об исследовании отношения к образам известных политических деятелей. Такой анализ необходимо дополнить исследованием отношения потенциальных избирателей к образам неизвестных им политиков, чтобы сравнить эти результаты.

Важным компонентом предвыборной коммуникации является модификация тиражируемого образа политика (фотоматериалов)

с целью изменения воспринимаемых признаков, что позволяет трансформировать эмоциональное отношение к объекту со стороны его потенциальных избирателей. Этот процесс является составной частью более сложного процесса построения образа (имиджа) политика. Политтехнологи (имиджмейкеры) проводят эти мероприятия чаще всего на основе интуитивно формулируемых предположений об их целесообразности. Причем, если команда кандидата делает это с целью выработки позитивного отношения к образу политика, то команда конкурента использует аналогичные приемы для воздействия на избирателей с целью вызвать у них негативное отношение к данному политику. Подбираются или изготавливаются фотоматериалы, демонстрирующие конкурента в невыгодном для него виде. Это является уже инструментом так называемых «грязных» политических технологий, способом манипулирования общественным мнением.

Перед психологом в данной ситуации стоит задача изучения влияния модификаций фотоматериалов, размещаемых в прессе (как наиболее распространенном канале «первого знакомства» с политиком), на изменение отношения к образу политического деятеля.

Контент-анализ газетных фотоматериалов предвыборной агитации последнего времени показывает, что наиболее распространенными являются изображения политиков с некими имиджевыми дополнениями, призванными компенсировать недостатки их внешности или наоборот подчеркивать их достоинства (усы и борода у мужчин; косметика у женщин; прически различного стиля; очки и т.п.). Очень часто с помощью таких деталей внешности имиджмейкер рассчитывает вызвать соответствующее положительное впечатление у избирателей. Поэтому специально подбираемые элементы внешности политика рассматриваются как инструменты управления имиджем.

При разработке методики изучения влияния фотоматериалов на формирование отношения избирателей к образу известного политика предполагалось, в частности, что такое отношение, формирующееся под влиянием размещаемых в прессе материалов, зависит в большей степени от когнитивных факторов (когнитивного компонента установки). В случае малоизвестного или ранее неизвестного политика отношение к его образу в большей степени определяется эмоциональными оценками, в частности, аффективным компонентом установки [13].

Поэтому вышеперечисленные дополнительные детали внешности неизвестного политика также существенны для формирования отношения к нему, но при этом они имеют некоторую специфику.

Количественное измерение эффектов, возникающих при изменении внешних признаков политика на фотоматериалах, отвечает и практическим запросам, и задачам научного анализа процессов, имеющих место в предвыборной коммуникации. Существует объективная потребность в методиках, позволяющих оценить различные характеристики образа политического деятеля, а также определить вариативность этих оценок в зависимости от изменения конкретных имиджевых деталей его образа. Методика должна позволять проводить количественный анализ и качественную интерпретацию полученных результатов.

Предполагается, что релевантным задаче классом методик являются те, что основаны на субъективном шкалировании [21, 22]. Процедура субъективного шкалирования сочетает в себе субъективный характер оценки и, по возможности, объективный характер интерпретации ее результатов. Это позволяет вскрыть уникальную структуру исследуемых психологических свойств, особенно, если речь идет о динамичных, находящихся в процессе формирования феноменах: аттитюдах, отношениях к политическому лидеру в связи с модификацией его образа.

Считается, что именно средства субъективного шкалирования обладают большей валидностью при исследовании динамических, ситуационно-рефлексивных черт личности по сравнению с традиционными тест-опросниками [23]. Это делает их адекватными задачам социально-психологического исследования. В частности, с помощью подобных методик можно судить о различиях в формировании отношения к политическому деятелю у представителей различных социально-демографических и профессиональных групп.

## **Комплексная методика оценки образа политика**

---

**Описание методики.** Основу предлагаемой комплексной методики составляют: личностный семантический дифференциал и вариант методики цветовых отношений [4, 21]. Личностный семантический дифференциал является разновидностью классического семантического дифференциала, в котором в качестве критериев оценки используются полярные или биполярные конструкты, характеризующие личностные качества. В нашем варианте методики используются биполярные конструкты. Объектами оценки служат модификации фотопортрета одного и того же политика, а также позиция «Идеальный политик». Полученные в результате использования метода личностного семантического дифференци-

ала первичные данные можно обрабатывать как посредством корреляционного анализа, так и с помощью более сложной процедуры построения семантического пространства [21, 23]. Возможно использовать оба способа обработки данных. Перечень характеристик для оценки политика представлен в приложении 1.

В методике цветových отношений [31] в качестве объектов выступают те же фотоматериалы и категория «Идеальный политик». Данные объекты предлагается соотнести с цветом из восьмичетового ряда методики цветových выборов Люшера. Полученную цветovou ассоциацию соотносят с выбором самого испытуемого по методике Люшера, а также с так называемой «нормативной» выборкой.

**Стимульный материал** представляет собой четыре фотографии неизвестного испытуемому политического деятеля-мужчины. На каждой из них политик изображен анфас, до уровня линии плеч, в классическом мужском костюме. Фото №1 — политический деятель изображен без существенных признаков, влияние которых изучается. Фото №2 — портрет того же политического деятеля с усами. Фото №3 — в очках. Фото №4 — с небольшой бородой и усами. Кроме того, испытуемому предлагается оценивать гипотетический образ «Идеального политика».

**Критерии оценки объекта.** а) В первой серии испытуемому предлагается оценить перечисленные объекты по двадцати биполярным личностным конструктам, набор которых предьявляется ему на отдельном бланке (диапазон оценок – от 3 до -3 баллов);

б) Во второй серии испытуемому предлагается методика цветových выборов Люшера, после чего его просят соотнести каждый из объектов оценки с определенным цветом теста, т.е. подобрать к фотоматериалам и «Идеальному политику» цветové ассоциации.

## **Процедура обследования**

---

- 1) На первом этапе испытуемому тестируют с помощью цветového теста Люшера.
- 2) На втором этапе испытуемому предлагают оценить образ «идеального» политика, используя описанную выше шкалу личностного семантического дифференциала со следующей инструкцией: «Вам предлагается оценить некоего «идеального» политического деятеля в соответствии с характеристиками, напечатанными на бланке. Отметьте на бланке тот балл, который вы хотите приписать по данной характеристике «идеальному» политику в соответствии с Вашими ассоциаци-

ями. Для того чтобы зафиксировать свой ответ, обведите кружком соответствующую цифру на бланке».

- 3) На третьем этапе испытуемого просят подобрать тот цвет из восьми используемых в методике Люшера, который в наибольшей степени, по его мнению, соответствует образу «идеального» политика.
- 4) На четвертом этапе испытуемому поочередно предъявляются фотопортреты политического деятеля (сначала обычный портрет, а затем портреты, прошедшие компьютерную обработку, на которых политик изображен с усами, с бородой и усами, в очках). Предлагается следующая инструкция: «Вам последовательно будут предъявляться фотопортреты политического деятеля. Ваша задача — оценить свое отношение к каждому из портретов в соответствии с характеристиками, напечатанными на бланке. Отметьте тот балл, который Вы хотите приписать по данной характеристике предъявляемому фотопортрету в соответствии с Вашими ассоциациями. Для того, чтобы зафиксировать свой ответ, обведите кружком соответствующую цифру на бланке».
- 5) На пятом этапе испытуемого просят подобрать соответствующий цвет из методики Люшера для каждого из вариантов предъявляемого им фотопортрета политического деятеля.

Обследование занимает в среднем от 20 до 30 минут на каждого испытуемого.

## **Обработка результатов**

---

- А) По методу личностного семантического дифференциала:
1. Результаты обследования объединяются в матрицы, где столбцы — испытуемые обследованной группы, строки — биполярные характеристики (конструкты) личностного семантического дифференциала. Количество матриц соответствует количеству оцениваемых объектов. Для каждого из конструктов подсчитываются средние значения по обследованной группе.
  2. Средние значения объединяются в матрицу 5 на 20, столбцами которой служат объекты оценки — фото №1, №2, №3, №4 и «Идеальный политик», а строками — конструкты.
  3. Подсчитываются коэффициенты корреляции Пирсона между рядами средних значений оценок по пяти изучавшимся объектам.



4. Данные анализа интерпретируются содержательно: объекты-фотографии ранжируются по степени их отличия оценки от оценки «Идеального политика».
5. Следующим шагом является построение семантического пространства для матрицы «объекты — средние значения» [22]. Используется метод факторного анализа, интерпретируется количество факторов, их содержание (анализ конструкторов, «образующих» конкретный фактор), расположение оцениваемых объектов в семантическом пространстве, оси которого и образуют выделенные факторы.

Б) По тесту цветовых отношений.

1. Учитываются позиции цвета, ассоциируемого испытуемым с конкретным объектом: а) в индивидуальном выборе по методике Люшера – так называемая «валентность» выбора; б) по отношению к «аутогенной норме» [31] – «нормативность» выбора.
2. «Валентность» выбора измеряет степень эмоциональной «близости» объекта, а «нормативность» – степень его социальной позитивности.
3. Строится матрица, где в столбцах указаны оцениваемые объекты, а в строках – испытуемые. В первом случае матрица заполняется числовым значением позиции цвета ассоциации с данным объектом в индивидуальном выборе. Во втором случае матрица заполняется числовым значением позиции цвета ассоциации в выборе, соответствующем «аутогенной норме».
4. Подсчитываются ранговые коэффициенты корреляции Спирмена между столбцами каждой матрицы, что позволяет про ранжировать объекты-фотографии по отношению к объекту «Идеальный политик».
5. Проводится качественный анализ согласованности «валентности» и «нормативности» совокупности цветовых ассоциаций группы испытуемых путем сопоставления рангов соответствующих объектов-фотографий для обеих матриц. Совпадение или близость рангов свидетельствуют о большей целостности репрезентации конкретного образа в сознании исследуемой группы, тогда как значительные расхождения в рангах указывают на рассогласования, противоречивость эмоционального отношения к данному образу испытуемых исследуемой группы.

В ходе апробации данной комплексной методики было проведено исследование на двух выборках испытуемых. Первую выборку составили 38 студентов высших учебных заведений гуманитарного профиля г. Москвы, в возрасте от 18 до 28 лет. Вторую выборку составили 28 сотрудников силовых ведомств и лиц, поступающих на службу в органы Федеральной службы налоговой полиции России, проживающие в г. Москве или Московской области, в возрасте от 18 до 42 лет, как женщин, так и мужчин. Исследование проводилось на основе добровольного участия в период с октября 1999 г. по февраль 2000 г.

Испытуемым первой выборки предлагался только личностный семантический дифференциал. Испытуемым второй выборки после заполнения бланка личностного семантического дифференциала предлагался цветовой тест отношений.

Результаты обрабатывались в соответствии с процедурами, изложенными в предыдущем разделе. При этом использовался пакет компьютерных программ статистической обработки эмпирических данных *statistica*.

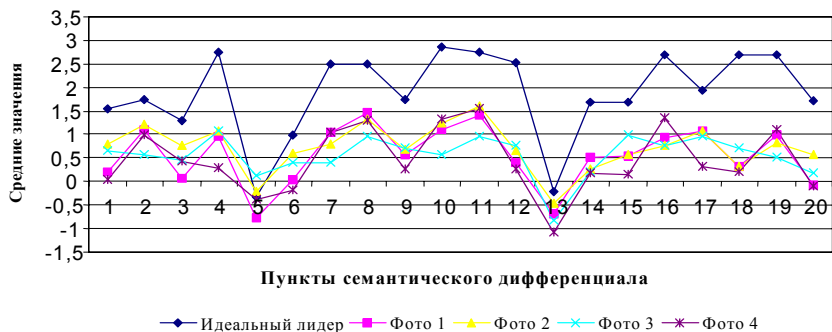
Анализ матрицы 5 x 20 средних значений оценок объектов-фотографий и объекта «Идеальный политик» по конструктам личностного семантического дифференциала для группы студентов дал следующие результаты (см. рис. 1).

В таблице 1 представлены коэффициенты корреляции между объектами стимульного материала, предъявленного испытуемым для оценки с помощью обсуждаемой в данной статье методике (по первой выборке).

Таким образом, выявлена высокая корреляция среднегрупповых оценок по всем пяти объектам. Однако по степени близости к объекту «Идеальный политик» объекты-фотографии можно ранжировать следующим образом:

1. Фото №1 — «базисное» без фиксированных физических и социальных признаков.
2. Фото №2 — политик изображен только с усами.
3. Фото №4 — политик изображен с небольшой бородой и усами.
4. Фото №3 — политик изображен в очках.

Качественная интерпретация полученных данных позволяет предположить, что для студенческой аудитории более предпочтительными оказались изображения политика без дополнительных физических признаков, причем наличие усов воспринималось более позитивно, нежели бороды и особенно очков. Для данной выборки наличие очков существенно снижало позитивный эффект



**Рис. 1.** График средних значений по характеристикам личностного семантического дифференциала для пяти объектов (выборка студентов)

Таблица 1

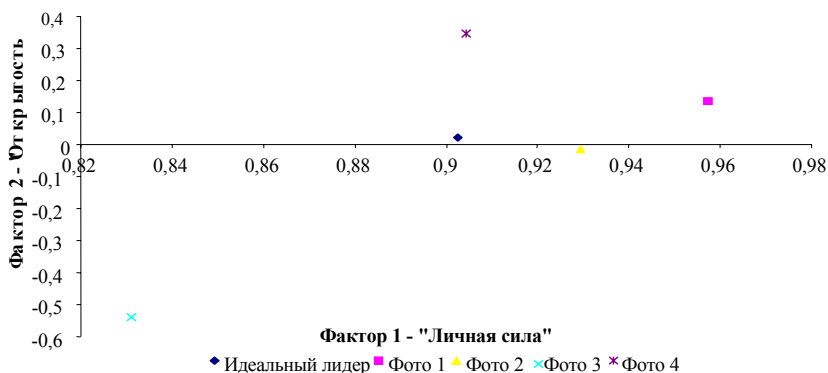
**Коэффициенты корреляции Пирсона между оцениваемыми фотоматериалами (первая выборка)**

Предъявленные объекты для оценки	«Идеальный» политик	Без дополнительных деталей	С усам	В очках	С бородой
«Идеальный» политик	1	0,84	0,74	0,72	0,79
Без дополнительных деталей	0,84	1	0,88	0,72	0,88
С усам	0,76	0,88	1	0,76	0,82
В очках	0,72	0,72	0,76	1	0,60
С бородой	0,92	0,88	0,82	0,60	1

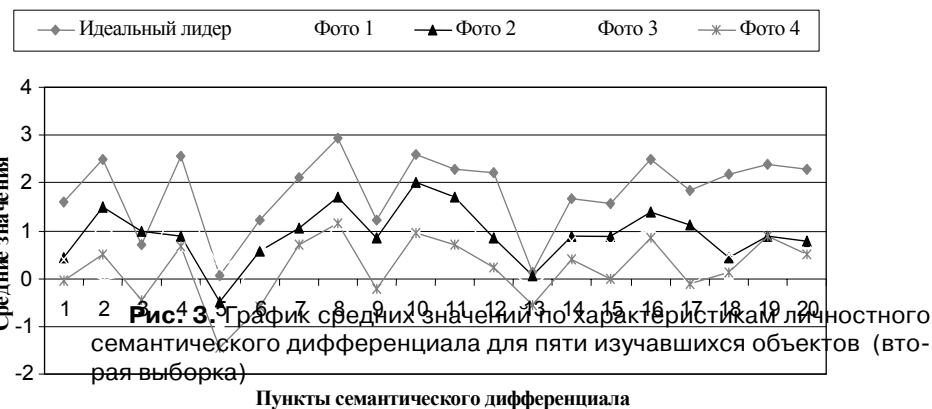
Обозначения: \* –  $p < 0,05$ ; \*\* –  $p < 0,01$ ; \*\*\* –  $p < 0,001$

восприятия образа политического деятеля. В соответствие с матрицей было построено семантическое пространство (рис. 2).

Положительный полюс фактора 1 (82% общей дисперсии) составили такие конструкторы, как «деятельный — пассивный» и «уверенный — неуверенный». Это позволяет его интерпретировать как фактор «Личной силы». По данному фактору объекты ранжировались следующим образом (в порядке убывания): Фото 1, Фото 2, Идеальный политик, Фото 4, Фото 3. Наименьшей «личной силой» было наделено изображение политика в очках, а наибольшей — базисное, без фиксированных признаков.



**Рис.2.** Семантическое пространство оценок образов политиков (выборка студентов)



**Рис.3.** График средних значений по характеристикам личностного семантического дифференциала для пяти изучавшихся объектов (вторая выборка)

Второй фактор (8% общей дисперсии) на положительном полюсе характеризуется конструктами «общительный – замкнутый», «дружелюбный — враждебный». Его можно проинтерпретировать как «открытость». По данному фактору наибольшее значение имело Фото 4. Далее, в порядке убывания: Фото 1, Идеальный политик, Фото 2, Фото 3. Наиболее «закрытым» представлялось изображение политика в очках.

Таблица 2

**Коэффициенты корреляции Пирсона между оцениваемыми фотоматериалами (вторая выборка)**

Предъявленные объекты для оценки	«Идеальный» политик	Без дополнительных деталей	С усами	В очках	С бородой
«Идеальный» политик	1	0,73	0,76	0,42	0,92
Без дополнительных деталей	0,73	1	0,90	0,31	0,76
С усами	0,76	0,90	1	0,16	0,80
В очках	0,42	0,31	0,16	1	0,36
С бородой	0,92	0,76	0,80	0,36	1

Обозначения: \* –  $p < 0,05$ ; \*\* –  $p < 0,01$ ; \*\*\* –  $p < 0,001$

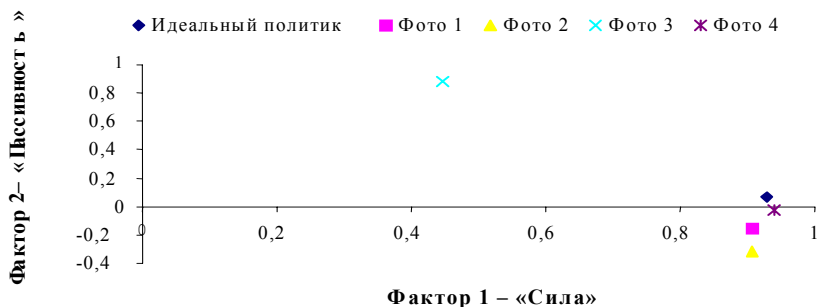
Анализ матрицы 5 на 20 средних значений оценок объектов-фотографий и объекта «Идеальный политик» по конструктам личностного семантического дифференциала для группы сотрудников силовых ведомств и лиц, поступающих на службу в органы налоговой полиции, дал следующие результаты (см. рис. 3).

В таблице 2 представлены коэффициенты корреляции между объектами стимульного материала, предъявленного испытуемым для оценки с помощью обсуждаемой в данной статье методике (по второй выборке).

Таким образом, для второй выборки характерен в целом больший разброс в оценках объектов, нежели для первой. По степени близости объектов-фотографий к представлению об «Идеальном политике» их можно проранжировать следующим образом: Фото № 4, Фото № 2, Фото № 1, Фото № 3. Ближе всех к представлению об идеальном политике здесь оказался образ политического деятеля с небольшой бородой. Далее всех от «идеала» снова оказался образ политика в очках. Выявлены содержательные отличия в оценке изображений политиков студентами гуманитарных вузов и лицами, имеющими отношение к силовым структурам.

Построение семантического пространства дало для второй выборки следующие результаты (см. рис. 4).

Фактор 1 (71% общей дисперсии) на положительном полюсе характеризуется конструктами «энергичный — вялый», «независимый — зависимый». Его можно интерпретировать как «Силу».



**Рис. 4.** Семантическое пространство оценок образов политиков (выборка «силовиков»)

По данному фактору сходные высокие оценки получили объекты «Идеальный политик», Фото № 1, Фото № 2, Фото № 4, тогда как объект Фото № 3 (изображение политика в очках) получил значительно меньший балл. Фактор 2 (18% общей дисперсии) определяется конструктами «безответственный — добросовестный» и «пассивный — деятельный». Его можно интерпретировать как «Мера активности». Наименее активным воспринимается объект Фото №3, тогда как другие объекты оцениваются как достаточно активные, они больше отличаются по данному параметру от Фото №3, чем друг от друга.

Это подтверждает предположение о значительном влиянии наличия такого признака, как очки, на отношение испытуемых рассматриваемой выборки к образу политического лидера. Причем наличие очков придает лидеру в сознании испытуемых такие черты, как пассивность и недостаток силы, и в целом существенно удаляет его образ от образа идеального политического деятеля.

Сопоставление семантических пространств, построенных на выборках студентов и «силовиков», позволяет сделать вывод, что, несмотря на некоторое сходство, проявившееся в оценке изображения политика в очках, существует и различие, выражающееся в большей дифференцированности оценок фотопортретов студентами по сравнению с выборкой «силовиков».

Корреляционный анализ матрицы результатов испытуемых второй выборки по цветовому тесту отношений дал следующие результаты (см. табл. 3 и 4).

Таким образом, в результате сопоставления «валидности» цветовых ассоциаций испытуемых получается следующая последовательность объектов по степени их близости образу «Идеального

Таблица 3

**Коэффициенты ранговой корреляции между цветовыми ассоциациями с оцениваемыми фотоматериалами и индивидуальным выбором испытуемого («валидность»)**

Предъявленные объекты для оценки	«Идеальный» политик	Без дополнительных деталей	С усамы	В очках	С бородой
«Идеальный» политик	1	0,55	0,94	0,05	0,63
Без дополнительных деталей	0,55	1	0,86	0,36	0,93
С усамы	0,94	0,86	1	0,46	0,89
В очках	0,05	0,36	0,46	1	0,86
С бородой	0,63	0,93	0,89	0,86	1

Обозначения: \* –  $p < 0,05$ ; \*\* –  $p < 0,01$ ; \*\*\* –  $p < 0,001$

Таблица 4

**Коэффициенты ранговой корреляции между цветовыми ассоциациями с оцениваемыми фотоматериалами и «аутогенной нормой» («нормативность»)**

Предъявленные объекты для оценки	«Идеальный» политик	Без дополнительных деталей	С усамы	В очках	С бородой
«Идеальный» политик	1	0,52	0,10	0,71	0,98
Без дополнительных деталей	0,52	1	0,13	0,44	0,33
С усамы	0,10	0,13	1	0,86	0,30
В очках	0,71	0,44	0,86	1	0,75
С бородой	0,93	0,33	0,30	0,75	1

Обозначения: \* –  $p < 0,05$ ; \*\* –  $p < 0,01$ ; \*\*\* –  $p < 0,001$

политика»: Фото № 2, Фото № 4, Фото № 1, Фото № 3. Причем средняя оценка Фото № 3 значительно отличается от оценки «Идеального политика». Можно говорить, таким образом, о согласованности эмоциональных оценок исследуемых объектов по вербальным и невербальным критериям. Оценка Фото № 3, на значимом уровне отличающаяся от оценки «Идеального политика» при сопоставлении «валидности» оценок, свидетельствует об общем эмоцио-

нальном неприятии испытуемыми данного изображения по сравнению с другими.

Несколько иной результат дает анализ матрицы «нормативности» цветовых ассоциаций. Здесь по степени близости к оценке «Идеального политика» объекты расположились так: Фото № 4, Фото № 3, Фото № 1, Фото № 2. При сопоставлении двух перечисленных рядов изучавшихся объектов, можно говорить о том, что в наибольшей степени согласованы цветовые ассоциации с Фото № 1 («базисное», немодифицированное изображение), что свидетельствует о большей гармоничности, целостности репрезентации данного образа в сознании испытуемых обсуждаемой группы — их эмоциональное отношение к данному образу согласовано с оценкой степени его социальной позитивности. В наибольшей степени рассогласованными оказались цветовые ассоциации с Фото № 2 и Фото № 3. При этом образ Фото № 2 (политик изображен с усами) репрезентируется как социально негативный, но эмоционально «близкий», тогда как образ Фото № 3 (политик изображен в очках) репрезентируется как эмоционально «далекий», но социально позитивный.

## **Выводы**

---

1. Предлагаемая комплексная методика позволяет выявлять количественные оценки и проводить качественный анализ различий в отношении испытуемых к образам политических лидеров, опосредованных модифицируемыми фотоматериалами.
2. Сочетание вербальных и невербальных критериев оценки позволяет оценить степень согласованности эмоционального и когнитивного компонентов отношения к образу политического лидера.
3. Методика позволяет приблизиться к пониманию механизмов воздействия репрезентации образа политического лидера на формирование аффективных и когнитивных компонентов аттитюда у различных социальных групп избирателей.
4. Являясь разновидностью субъективного шкалирования, предлагаемая методика обладает высокой степенью гибкости, поскольку допускает самые широкие изменения объектов и критериев оценки в зависимости от конкретных практических задач, но при сохранении фиксированной процедуры количественной обработки и качественной интерпретации результатов обследования.



1. Абульханова К.А. Российский менталитет: кросс-культурный и типологический подходы // Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики. М., 1997.
2. Андрианов М.С. Эмоциональная составляющая политической культуры (на примере анализа цветовосприятия школьниками образов политических деятелей)//Политические исследования. 1997. № 2.
3. Бажин Е.Ф., Корнеева Т.В., Эткинд А.М. Исследование образного уровня восприятия эмоций // Психологический журнал. 1983. Т. 4. № 3.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М. 1982.
5. Брушлинский А.В. Психология субъекта в изменяющемся обществе // Психологический журнал. 1996. Т. 17. № 6.
6. Брушлинский А.В. Ментальность российская и региональная (провинциальная) // Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики. М., 1997.
7. Войтасик Л. Психология политической пропаганды. М., 1981.
8. Герасимов В.М. Исследование общественного мнения с позиций акмеологии и политической психологии. М., 1974.
9. Гозман Л.Я., Шестопап Е.Б. Политическая психология. Ростов-на-Дону, 1996.
10. Грошев И.В. Полорольевые стереотипы в рекламе// Психологический журнал. 1998. Т. 19. № 3.
11. Журавлев А.Л. Социально-психологическая динамика в изменяющихся экономических условиях// Психологический журнал. 1998. Т. 19. № 3. С. 3–16.
12. Ильясов Ф.И. Политический маркетинг, или Как «продать» вождя// Политические исследования. 1997. № 5.
13. Лебедев А.Н., Боковиков А.К. Влияние ролевой установки на экономическое поведение российских потребителей// Вопросы психологии. 1995. № 3.
14. Лебедев А.Н., Боковиков А.К. Экспериментальная психология в российской рекламе. М., 1996.
15. Лебедев А.Н. Динамика отношения российских потребителей к рекламе. //Психологический журнал. 1996. Т.17. № 6.
16. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1984.
17. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М. Андреевой и А.И. Донцова. М., 1981.
18. Мельник Г.С. Mass-media: психологические процессы и эффекты. СПб., 1996.
19. Морозова Е.Г. Политический рынок и политический маркетинг: концепции, модели, технологии. М., 1998.
20. Общая психодиагностика / Под ред. А.А. Бодалева, В.В. Столина. М., 1987.
21. Петренко В.Ф. Основы психосемантики. Смоленск, 1997.

22. Петренко В.Ф., Митина О.В. Психосемантический анализ динамики общественного сознания. Смоленск, 1997.
23. Похилько В.И. Психодиагностика черт (тест-опросники и субъективное шкалирование)// Общая психодиагностика. М., 1987.
24. Романов А.А., Ходырев А.А. Управленческая имиджология. Тверь, 1998.
25. Романов А.А., Черепанова И.Ю. Языковая суггестия в предвыборной коммуникации. Тверь, 1998.
26. Рошин С.К. Психология и журналистика. М., 1989.
27. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб., 1998.
28. Современная психология: Справочное руководство /Отв. ред. В.Н. Дружинин. М., 1999.
29. Ушакова Т.Н., Цепцов В.А., Алексеев К.И. Интент-анализ политических текстов// Психологический журнал. 1998. Т.19. № 4.
30. Шестопад Е.Б. Оценка гражданами личности лидера// Политические исследования. 1997. № 6.
31. Эткинд А.М. Цветовой тест отношений // Общая психодиагностика. М., 1987.

#### Приложение 1

#### **Список биполярных характеристик для психологической оценки политика**

1. Обязательный — непривлекательный
2. Сильный — слабый
3. Разговорчивый — молчаливый
4. Добросовестный — безответственный
5. Уступчивый — упрямый
6. Добрый — злой
7. Независимый — зависимый
8. Деятельный — пассивный
9. Отзывчивый — черствый
10. Решительный — нерешительный
11. Энергичный — вялый
12. Справедливый — несправедливый
13. Расслабленный — напряженный
14. Спокойный — суетливый
15. Дружелюбный — враждебный
16. Уверенный — неуверенный
17. Общительный — замкнутый
18. Честный — нечестный
19. Самостоятельный — несамостоятельный
20. Невозмутимый — раздражительный

## Научное издание

Современная психология: Состояние и перспективы исследований: Часть 2: Общая и социальная психология, психология личности и психофизиология, экономическая, организационная и политическая психология: Материалы юбилейной научной конференции ИП РАН, 28 – 29 января 2002 г.

Редактор — *О.В. Шапошникова*  
Корректоры — *Э. Скуринина, Е. Мурзина*  
Макет и верстка — *В.А. Солодков, Б.В. Пулькин*

Сдано в набор 28.08.02. Подписано в печать 16.09.02.  
Формат 60х90/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.  
Гарнитура Прагматика.  
Усл. печ. л. 22,625. Уч.-изд. л. 18,0.  
Тираж 300 экз. Заказ №

Лицензия ЛР № 03726 от 12.01.01  
Издательство «Институт психологии РАН»  
129366, Москва, ул. Ярославская, 13.  
тел: (095); 282-51-29  
E-mail: [publ@psychol.ras.ru](mailto:publ@psychol.ras.ru)  
[www.psychol.ras.ru](http://www.psychol.ras.ru)

Отпечатано в типографии ООО «УПП Макс Принт»  
г. Москва, ул. Талалихина, д.41, стр. 9