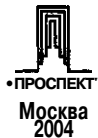


А.Л. Свенцицкий

# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

*Рекомендовано УМО в качестве учебника для студентов  
высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Психология»*

УЧЕБНИК



УДК 316.6(075.8)  
ББК 88.5я73  
С24

**Свенцицкий А.Л.**  
С24 Социальная психология: Учебник.— М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. - 336 с.

ISBN 5-98032-448-8

В учебнике содержится систематическое изложение основ социальной психологии. Освещаются такие фундаментальные проблемы, как социальная психология личности, взаимовлияние личности и группы, общение и социальное познание, межличностное влияние. обстоятельно рассмотрена также история развития социально-психологического знания, дан обзор основных методов социальной психологии. Содержание данного учебника соответствует программе курса и основано на материалах отечественных и зарубежных социально-психологических исследований, включая самые современные работы.

Для студентов высших учебных заведений, преподавателей, всех интересующихся проблемами социальной психологии.

УДК 316.6(075.8)  
ББК 88.5я73

*Учебное издание*

**Свенцицкий Анатолий Леонидович**

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

Учебник

Подписано в печать 10.12.2003. Формат 60х90  $\frac{1}{16}$ .  
Печать офсетная. Печ. л. 21. Тираж 5000 экз. Заказ № 0300601.

ООО «ТК Велби»  
107120, г. Москва, Хлебников пер., д. 7, стр. 2.

Отпечатано в полном соответствии  
с качеством предоставленных диапозитивов  
в ОАО «Ярославский полиграфкомбинат»  
150049, Ярославль, ул. Свободы, 97.



ISBN 5-98032-448-8

© А.Л. Свенцицкий, 2004  
© ООО «Издательство Проспект», 2004

*Внукам моим —  
Марте, Леонтию, Ерофею, Арсению*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Отечественная социальная психология в процессе своего становления и развития прошла непростой путь. Теоретическая мысль российских социологов, философов и психологов конца XIX — начала XX в., затрагивавших социально-психологические проблемы, не привела к выделению социальной психологии в качестве самостоятельной науки. Попытки формирования "марксистской социальной психологии" в 1920-е гг. не увенчались успехом по целому ряду объективных и субъективных причин (подробнее см. в гл. 2 данной работы). Длительный перерыв в развитии отечественной социальной психологии с конца 1920-х до конца 1950-х гг. привел к нашему отставанию (будем называть вещи своими именами) от мировой науки.

Современному российскому студенту, осваивающему азы психологической науки, наверное, будет удивительно узнать, что в течение продолжительного периода социальную психологию у нас нигде не преподавали. Автор этих строк окончил отделение психологии философского факультета Ленинградского государственного университета в 1959 г., твердо усвоив (так учили!), что социальная психология — наука буржуазная и ей нет места в системе марксистской психологии. Однако времена меняются, и мы меняемся вместе с ними. И что бы ни утверждали пессимисты, остановить научный прогресс никто не в силах. На волне общественно-политических перемен второй половины 1950-х начала 1960-х гг. в СССР становится возможным возрождение отечественной социально-психологической науки (в то время, разумеется, на марксистской основе). С 1966 г. начинается преподавание курса социальной психологии на факультете психологии, только что открывшемся в Ленинградском государственном университете.

Автор этих строк, в то время младший научный сотрудник лаборатории социальной психологии НИИ комплексных социальных исследований Ленинградского университета, хорошо помнит свои преподавательские трудности того периода, когда ему пришлось впервые взяться за чтение курса социальной психологии для студентов. Разумеется, не было никаких отечественных учебников по социальной психологии, не было ни у кого и опыта преподавания этой науки. Однако, как говорится теперь в народе, "процесс пошел". В Ленинграде (где была открыта первая лаборатория социальной психологии при университете в 1962 г.) и других городах начали проводиться исследования, на научных конференциях появляются доклады по социально-психологической проблематике, растет сообщество исследователей —

в ту пору социальная психология привлекала не только психологов, но также энтузиастов из других научных областей, выходят первые монографии по социальной психологии Б.Д. Парыгина, Е.С. Кузьмина, А.Г. Ковалева, А.А. Бодалева, Б.Ф. Поршнева. Эти труды не один год служили учебными пособиями по социальной психологии.

Важной вехой развития отечественной социальной психологии и показателем ее зрелости был выход в свет первого учебника Г.М. Андреевой "Социальная психология" (М.: Изд-во МГУ, 1980), выдержавшего несколько переизданий и успешно выполняющего свои функции по сей день.

Кардинальные изменения, произошедшие в нашем обществе за минувшее десятилетие, не могли не коснуться и социальной психологии. Освобожденные от идеологического диктата одной господствующей партии, отечественные социальные психологи в своих работах стараются следовать в русле мировой науки. Это проявляется и в их теоретических изысканиях, и в эмпирических исследованиях. Совершенствуется и подготовка дипломированных социальных психологов, которые, как показывает практика, ни в чем не уступают выпускникам зарубежных университетов.

В настоящее время нельзя пожаловаться на недостаток социально-психологической литературы. На полках книжных магазинов можно увидеть монографии отечественных и зарубежных психологов, сборники их статей, учебные пособия. Однако все это не исключает выхода в свет новых и новых учебников. Ни один автор учебника по социальной психологии не может претендовать на то, что его учебник исключительный и не имеет ничего общего с другими учебниками. Один учебник всегда в чем-то дополняет другой. Даже в средней школе считается полезным иметь не один нормативный учебник, а несколько, каждый из которых может быть хорош по-своему, а окончательный выбор имеет право делать учитель. Тем более это касается высшей школы.

Настоящий учебник отражает основное содержание курса, читаемого автором в Санкт-Петербургском государственном университете и Балтийском институте экологии, политики и права. В основе излагаемого материала — данные отечественных и зарубежных (главным образом, американских) социальных психологов. Каждая глава заканчивается кратким изложением ее содержания, здесь же выделены ключевые понятия, на усвоение которых следует обратить внимание, и дан краткий список литературы для дополнительного чтения. В конце учебника приведен полный перечень использованной литературы, что позволит и студенту, и специалисту обратиться к первоисточнику для углубления своих знаний.

Автор отдает себе отчет в том, что содержание данного учебника страдает определенной неполнотой. Однако вопрос о том, какие разделы *должен* включать в себя учебник по социальной психологии, является открытым. Даже если обратиться к современным американским учебникам по социальной психологии (а здесь накоплен большой опыт), то можно убедиться, насколько они непохожи по содержанию друг на друга. И в шутку, и всерьез автор всегда говорит своим студентам о том, что сколько есть в мире социальных психологов, столько есть и взглядов на содержание социальной психологии как науки. Однако основная стержневая проблематика, конечно, должна присутствовать во всех учебниках. Это вопросы социализации (становления индивида как личности), взаимовлияния людей друг на друга (как на индивидуальном, так и на групповом уровне), социального познания и общения. В настоящем учебнике с различной степенью обстоятельности рассматриваются все эти вопросы. Полнее, чем в других отечественных учебниках, представлены работы Санкт-Петербургской (Ленинградской) социально-психологической школы, основоположником которой был Е.С. Кузьмин. Заметное внимание мы уделяем методам социальной психологии. Это объясняется тем, что за последнюю четверть века не вышло в свет ни одной работы, где излагались бы достаточно подробно методы сбора и анализа первичной информации в эмпирическом социально-психологическом исследовании. Таким образом, знакомство читателей с тем, как именно добывается материал, который затем приводит к построению теорий или разработке практических рекомендаций, необходим для получения целостной картины социально-психологической науки.

Автор считает своим приятным долгом поблагодарить тех студентов, внимание и заинтересованность которых на лекциях, вопросы и дискуссии на семинарах стимулировали работу над этой книгой. Глубоко признателен автор своим коллегам по кафедре социальной психологии Санкт-Петербургского государственного университета, "эмоциональный климат" которой как нельзя лучше способствует творчеству. Пользуясь возможностью, искренне благодарю профессора А.А. Крылова, декана факультета психологии с 1976 по 2002 г., за внимание к научным начинаниям автора и их поддержку.

Особая признательность — жене и верному другу Г.Т. Целульниковой, принимавшей участие в подготовке рукописи к печати, ее первому читателю и критику.

Автор с благодарностью примет советы и замечания, направленные на совершенствование содержания и формы данного учебника.

*А.Л. Свенцицкий*  
Санкт-Петербург, август 2002 г.

## Глава 1

### СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА

#### § 1. Что такое социальный контекст?

Представьте себе такую картину. Земельное угодье, поле. На нем крестьянин, усердно обрабатывающий этот участок, как говорится, в поте лица своего. Но вот рядом появляется мальчишка, достает из кармана своих штанов помидор и... запускает им прямо в голову крестьянина. Прямое попадание. А теперь вопрос к вам, уважаемый читатель: "Что будет испытывать крестьянин? Как он себя поведет? Какие действия предпримет?"

"Смотря какой крестьянин", — скажут, возможно, многие. "Это зависит от его темперамента", — добавит человек, знакомый с азами общей психологии. Если крестьянин — холерик, то он, видимо, бросится за мальчишкой, чтобы надрать ему уши. Если крестьянин — флегматик, то лишь постоит в задумчивости, оторванный от дела. Специалист по психофизиологии хорошо объяснит, почему у крестьянина посыпались искры из глаз. Однако ни первый, ни второй не возьмутся предсказать точнее возможное поведение крестьянина в данном примере.

Тогда-то и настанет черед социального психолога. "Начнем сначала, — прежде всего скажет он. — Нет крестьянина вообще, нет мальчишки вообще. Еще Вольтер говорил о том, что каждый из нас является созданием того времени, в котором он живет. Поэтому каждого человека следует рассматривать в определенном социальном контексте, т.е. в тесной связи со всем его социальным окружением. Допустим, данный пример относится к периоду феодализма. Крестьянин трудится на участке земли, арендованном у феодала, а проказливый мальчишка — сын этого феодала. Каким бы темпераментом ни обладал крестьянин, вряд ли ему непременно захочется как-то проучить озорника. Возьмем иную эпоху. Крестьянин — это фермер, возделывающий собственный участок земли, а мальчишка — сын другого фермера, давно задолжавшего первому крупную сумму денег. Очевидно, в этом случае у нас больше оснований ожидать агрессивных реакций в адрес мальчишки со стороны крестьянина.

Данный пример (из работы В.Б. Ольшанского) убедительно свидетельствует о необходимости обязательно учитывать определенный социальный контекст, в рамках которого осуществляется рассматриваемая нами ситуация взаимодействия тех или иных людей.

Даже если какой-либо человек в данный момент находится в одиночестве, он, тем не менее, пребывает или стремится пребывать в пределах определенного социального контекста, будучи

общественным животным (как называл человека Аристотель еще в IV веке до нашей эры). Вспомните знакомый с детства роман о Робинзоне Крузо. Вскоре после того как мореплаватель попал на необитаемый остров, он решил завести календарь — неотъемлемую принадлежность того общества, к которому сам принадлежал. Робинзон каждый день делал ножом черту на столбе. При этом длинная черта означала воскресенье, а еще длиннее — первое число каждого месяца. А теперь ответьте, пожалуйста, для чего Робинзон все годы пребывания на необитаемом острове исправно вел календарь? Зачем выделял воскресные дни? Смысл здесь был, и смысл этот — в социальной природе человека. Напомню, к слову, что преданный друг героя романа Пятница не имел вообще никакого понятия о календаре и нисколько этим не тяготился. Каждый из нас имеет свой социальный мир, влиянию которого мы все подвержены. С другой стороны, наш социальный мир испытывает определенные воздействия с нашей стороны. Это взаимовлияние и находится в центре исследовательского интереса социального психолога, а социальный контекст является основой для понимания социального поведения человека.

## § 2. Предмет социальной психологии

Каждый из нас живет в мире, населенном множеством других людей. Среди них есть родные и близкие, друзья и приятели. Немало и просто знакомых. С кем-то мы постоянно общаемся, вместе работаем, учимся или проводим свободное время, с другими видимся изредка. Кто-то попадаетея нам навстречу лишь один раз в жизни, особенно если мы живем в большом городе, а с сотнями миллионов других людей, населяющих нашу планету, мы не встретимся никогда. Однако и те, и другие, и третьи так или иначе влияют на нас, вызывая определенные изменения в нашем сознании и поведении.

С незапамятных времен человек задумывался над тем, как лучше понимать других людей, влиять на них, устанавливать с ними определенные отношения. Это было вызвано потребностями практики — поиском наилучших форм организации и взаимодействия людей в различных областях — хозяйственной, политической, военной, воспитательной, лечебной и т.д.

Почему различные люди по-разному воспринимают и оценивают одни и те же явления? Как формируются убеждения человека и можно ли их изменить? Какие силы и каким образом влияют на поступки людей? На какой основе мы можем доверять тому или иному человеку?

Почему люди часто соглашаются с мнением большинства? А почему бывает наоборот, и один человек переубеждает всех остальных? Каким образом можно согласовать действия несколь-



ких человек и даже больших масс людей? Отчего многие из нас стремятся помогать другим? Что может вызывать агрессивное поведение людей? По каким причинам даже близкие люди порой ссорятся? Почему так разнообразны проявления дружбы и любви? Возможно ли обучение успешному общению? Как особенности взаимоотношений людей сказываются на их здоровье?

На все подобные вопросы, вытекающие из многообразных форм контактов между людьми, пытается сегодня ответить такая отрасль научного знания, как социальная психология. *Это наука, которая изучает закономерности познания людьми друг друга, их взаимоотношений и взаимовлияний.* Итак, в центре исследовательского внимания социального психолога находятся последствия различного рода контактов между людьми, проявляемые в виде мыслей, чувств и действий отдельных индивидов. Эти контакты могут быть непосредственными, как говорится, лицом к лицу. Они бывают и опосредствованными, например, путем использования средств массовых коммуникаций — прессы, радио, телевидения, кино, Интернета и др. Именно таким образом осуществляется влияние на людей не только со стороны тех или иных лиц, но и отдельных социальных групп и общества в целом.

Контакты между людьми могут быть случайными и сравнительно непродолжительными, например, разговор двух попутчиков в одном купе железнодорожного вагона. И наоборот, межличностные контакты могут приобретать систематический и продолжительный характер. Например, в семье, на работе, в компании друзей. При этом объектом исследовательского интереса социального психолога могут выступать не только небольшие по своей численности группы людей, но и такие общности, которые включают в себя значительное количество распределенных на большой территории людей. Например, нации, классы, партии, профессиональные союзы, крупные контингенты различных предприятий, фирм и т.п. Эти общности могут характеризоваться различной степенью организованности. Сравните, например, огромную толпу на площади, собравшуюся по поводу массового праздника, и крупное воинское подразделение. Самые разнообразные большие группы также выступают в качестве объектов социальной психологии.

Необходимо отметить, что те или иные отношения возникают не только между отдельными индивидами, но и между целыми группами, как малыми, так и большими. Межгрупповые отношения могут носить различный характер — от взаимопонимания и сотрудничества вплоть до острой конфронтации. Повсеместно наблюдаемые явления глобализации, характерные для начала нашего века, делают исключительно актуальными проблемы межкультурной коммуникации. Сегодня все большее количество представителей различных этносов и культур непосредственно

сталкиваются друг с другом в процессе осуществления различных совместных акций. Научить этих людей успешно взаимодействовать для достижения общих целей — тоже социально-психологическая проблема.

Итак, рассматривая структуру социальной психологии как науки, можно выделить следующие ее разделы:

социальная психология личности;

социальная психология общения и межличностного взаимодействия;

социальная психология групп.

Социальная психология личности охватывает проблематику, обусловленную общественной природой личности, ее включенностью в различные группы и общество в целом. Это, например, вопросы социализации личности, ее социально-психологических качеств, мотивации поведения личности, влияния социальных норм на это поведение.

Социальная психология общения и межличностного взаимодействия рассматривает различные виды и средства коммуникаций между людьми (включая и массовые коммуникации), механизмы этих коммуникаций, типы взаимодействия людей — от кооперации до конфликта. Тесно связаны с данной проблематикой и вопросы социального познания, такие как восприятие, понимание и оценка людьми друг друга.

Социальная психология групп охватывает разнообразные групповые явления и процессы, структуру и динамику малых и больших групп, различные стадии их жизнедеятельности, а также межгрупповые отношения.

### **§ 3. Специфика социально-психологического подхода**

Как видим, сфера явлений социальной психологии очень широка. Однако в конечном счете эта наука пытается выявить, как люди влияют друг на друга и как они себя ведут в различных ситуациях, т.е. различные особенности социального поведения. Известно, что ряд других областей научного знания также занят исследованием определенных сторон социального поведения людей. В чем же состоит специфика именно социально-психологического анализа? Можно рассмотреть его отличие от других подходов на примере такого явления, как преступность в больших городах (Taylor, Replau and Sears, 1994).

Социологи, экономисты, политологи и представители других общественных наук используют *социальный уровень анализа* (т.е. такой, который относится к характеристикам общества как целого). При этом исследователи пытаются понять общие типы социального поведения. Например, уровень убийств, поведение избирателей или потребительские расходы. В соответствии

с данным подходом социальное поведение объясняется такими факторами, как экономический спад, классовые конфликты, столкновения между конкурирующими этническими группами, неурожай в отдельных регионах, политика правительства или технологические изменения. Цель социетального анализа состоит в том, чтобы выявить связи между широкими социальными влияниями и общими типами социального поведения. Изучая насилие в городах, социологи занимаются поиском взаимосвязей между уровнем жестоких преступлений и такими факторами, как бедность, иммиграция или индустриализация общества.

*Индивидуальный уровень анализа* обычно используется в психологии личности и клинической психологии. Здесь поведение людей объясняется исходя из уникальной истории жизни данного человека и его психологических характеристик. В соответствии с этим подходом личностные черты и мотивы могут объяснить, почему тот или иной индивид ведет себя определенным образом и почему два человека могут реагировать совершенно по-разному в одной и той же ситуации. При индивидуальном уровне анализа проявляется тенденция объяснять жестокие преступления исходя из уникальной истории жизни преступника и его личностных черт.

Например, В.Л. Васильев подчеркивает необходимость исследования так называемых маргинальных личностей, основной характеристикой которых является внутренняя социальная нестабильность. "Маргиналы" отличаются неспособностью достаточно полно освоить культурные традиции и выработать соответствующие социальные навыки поведения в той среде, в которой они оказались. Так, это житель сельской "глубинки", вынужденный жить и работать в большом городе, взрослый человек, переселившийся в регион, где говорят на незнакомом ему языке, и не знающий местных обычаев и традиций. Испытывая высокий уровень эмоционального стресса, "маргинальная" личность легко вступает в конфликт с окружающей социальной средой (Васильев, 2000).

Социальные психологи обращаются к иному уровню анализа — *интерперсональному* (межличностному). Их внимание фокусируется на текущей социальной ситуации, в которой оказалась личность. Социальная ситуация включает в себя других людей в данной среде, их установки и поведение, а также их отношение к данной личности. Для понимания причин жестоких преступлений социальные психологи могут ставить вопрос так: какие виды интерперсональных ситуаций формируют агрессивные реакции, которые могут привести к возрастанию жестокого поведения? Одно из важных социально-психологических объяснений заключается в том, что состояния фрустрации вызывают у людей злобу и таким образом способствуют тенденции

действовать агрессивно. Это называется гипотезой фрустрации — агрессии. В соответствии с ней предполагается, что человек, встретив препятствие на пути достижения желаемой цели, испытывает фрустрацию и гнев и в итоге скорее всего выйдет из себя. Такой эффект фрустрации является одним из объяснений жестоких преступлений на интерперсональном уровне.

С помощью гипотезы фрустрации — агрессии, как полагают американские психологи, можно также объяснить, как крупномасштабные экономические и социальные факторы создают ситуации, приводящие к насилию и преступлениям. Например, неимущие люди, населяющие переполненные районы городских трущоб, несомненно, фрустрированы; они не могут получить хорошую работу, позволить себе приличное жилище, обеспечить безопасное окружение для своих детей и т.д. Фрустрация по всем этим поводам может вызывать гнев, который порой является прямой причиной жестокого преступления. Гипотеза фрустрации — агрессии сосредоточена на непосредственной социальной ситуации, чувствах и мыслях, которые данная ситуация вызывает у людей с различными социальными характеристиками, и влиянии этих субъективных реакций на поведение.

Конечно, каждый из указанных трех подходов (социальный, индивидуальный, интерперсональный) обладает своей ценностью и является существенным, если мы хотим понять как можно более полно сложное социальное поведение. Поэтому имеется значительное совпадение в характере проводимых исследований среди указанных научных дисциплин. Данная книга вводит читателя в мир человеческого поведения, исходя из социально-психологической перспективы. Однако при этом мы должны отметить, что невозможно провести четкие демаркационные линии, отграничивающие социальную психологию от других наук. Известный французский социальный психолог С. Московичи характеризовал социальную психологию как "мост" между другими отраслями знания (Moscovici, 1989). Он имел в виду, что социальная психология обращается к открытиям социологии, антропологии, политической науки, экономики и биологии, чтобы лучше понять, как индивид включается в большую социальную систему.

#### **§ 4. Две социальные психологии**

Возможно, название этого параграфа покажется иному читателю довольно странным, но тем не менее, как говорится, факт остается фактом. Уже с начала прошлого века стали оформляться, прежде всего в США, две основные ветви социальной психологии — психологическая и социологическая. Различия между проблематикой этих двух направлений и их теоретическими основами порой выглядят весьма существенно. Свидетельство такого

положения дел приводит американский социолог А.С. Томарс. В одном из известных ему колледжей социальная психология преподавалась в курсе психологии. На протяжении ряда лет она читалась оба семестра, но двумя различными преподавателями. Один из них тяготел к социологии, другой — к индивидуальной психологии. Курсы этих преподавателей не имели между собой почти ничего общего, и в итоге студенты выносили "совершенно различные представления о прочитанном им предмете в зависимости от того, слушали ли они его в осенний или в весенний семестр" (Томарс, 1961).

Отмечая наличие теоретических и практических проблем, вызванных своеобразной двойственностью социальной психологии, Г.М. Андреева полагает, что такое положение дел допустимо лишь на каком-то этапе развития науки, а "польза от дискуссий о ее предмете должна заключаться, между прочим, и в том, чтобы способствовать однозначному решению вопроса" (Андреева, 1996. С. 22). Однако пока на страницах современных американских и европейских учебников констатируется существование двух социальных психологии как дань давно сложившейся традиции (Franzoi, 1996; Хьюстон и др., 2001).

Прежде всего отмечается, что, хотя оба направления социально-психологического знания рассматривают социальное поведение, они делают это с различных теоретических позиций. В центре внимания психологической социальной психологии находится индивид. При этом исследователи пытаются понять и предсказать социальное поведение, обращаясь к анализу непосредственных стимулов, психологических состояний и черт личности. Предполагается, что вариации в поведении обусловлены тем, как люди интерпретируют социальные стимулы, или их личностными различиями. Даже при изучении групповой динамики проявляется тенденция объяснять данные процессы на индивидуальном уровне. Основным исследовательским методом здесь является эксперимент. Сторонники социологической социальной психологии, наоборот, преуменьшают роль индивидуальных различий и влияний непосредственных социальных стимулов на поведение. В центре внимания этого направления находится группа или общество. При этом исследователи, для того чтобы понять социальное поведение, обращаются к анализу социетальных переменных, таких как социоэкономический статус, социальные роли и культурные нормы. Преобладающее внимание здесь уделяется характеристикам больших по размеру социальных групп, чем в психологической социальной психологии. Поэтому социальные психологи социологического направления преимущественно занимаются объяснением таких социетальных проблем, как бедность, преступность, отклоняющееся поведение.

**Основными исследовательскими методами здесь являются опросы и включенное наблюдение.**

**Общепризнано, что оба направления современной социальной психологии влияют друг на друга, взаимно обогащаясь. Однако сегодня, несмотря на это взаимовлияние, психологическая социальная психология и социологическая социальная психология развиваются параллельно. Рассматривая проблематику социальной психологии в настоящей книге, мы будем исходить из психологического направления этой науки. Понимание социальной психологии как науки психологической характерно для социально-психологической школы Санкт-Петербургского (Ленинградского) государственного университета, где такое понимание является традиционным.**

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

1. Научный подход к пониманию поведения того или иного человека предполагает учет определенного социального контекста, т.е. тесной связи человека со всем его социальным окружением.
2. Социальная психология — это наука, которая изучает закономерности познания людьми друг друга, их взаимоотношений и взаимовлияний. В центре внимания социального психолога находятся последствия различного рода контактов между людьми, проявляемые в виде мыслей, чувств и действий отдельных индивидов. Эти контакты могут быть как непосредственными (лицом к лицу), так и опосредствованными (путем использования средств массовых коммуникаций).
3. Структура социальной психологии как науки включает в себя следующие разделы: социальная психология личности, социальная психология общения и межличностного взаимодействия, социальная психология групп.
4. Специфика социальной психологии как науки в отличие от социологии и психологии личности состоит в использовании интерперсонального уровня анализа. Внимание социальных психологов фокусируется на текущей социальной ситуации, в которой оказалась какая-либо личность. Социальная ситуация включает в себя других людей в данной среде, их установки и поведение, а также отношение к данной личности.
5. С начала прошлого века стали оформляться две ветви социальной психологии — психологическая и социологическая. Оба направления рассматривают социальное поведение, но с различных теоретических позиций. В центре внимания психологической социальной психологии находится индивид. В центре внимания социологической социальной психологии — группа или общество в целом. Оба направления современной социальной психологии влияют друг на друга, взаимно обогащаясь.

### Ключевые понятия

- ✓ Социальный контекст
- ✓ Социальная психология
- ✓ Социальная психология личности
- ✓ Социальная психология общения и межличностного взаимодействия
- ✓ Социальная психология групп
- ✓ Интерперсональный анализ
- ✓ Психологическая социальная психология
- ✓ Социологическая социальная психология

Литература для дополнительного чтения

*Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996.

*Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.

*Парыгин Б.Д.* Социальная психология. СПб.: ИГУП, 1999.  
Социальная психология / Отв. ред. *А.Л. Журавлев*. М.: ПЕР СЭ, 2002.

Социальная психология в трудах отечественных психологов. СПб.: Питер, 2000.

*Шихирев П.Н.* Современная социальная психология. М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 1999.



## Глава 2

# ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

### § 1. Поиск причин социального поведения: от античности до XX в.

Началом научного социально-психологического знания можно считать анализ множества наблюдений за человеческим поведением, представленный в трудах философов античности.

Здесь следует назвать прежде всего трактаты Платона (427—347 до н.э.) и Аристотеля (384—322 до н.э.), воззрения которых имеют как сходство, так и различия. Рассматривая социальное поведение человека, Платон исходил из его физиологической природы, объединяющей в себе три части: голову, сердце и живот. В зависимости от преобладания той или иной части различаются и индивидуальные характеры людей, и соответственно их предназначение в обществе. Так, у философов преобладает ум, у воинов — мужество, у ремесленников — телесные вожделения. На подобной основе Платон различает и отдельные народы.

Философию Аристотеля в целом называют иногда "социологически ориентированной", поскольку он рассматривал человека как "социальное животное". В противоположность взглядам Платона, считавшего первичным мир идей, дающий основу для познавательной деятельности человека, Аристотель утверждал, что человек не может развиваться нормально вне воздействий со стороны внешнего мира, общества. Аристотель разделял общество на аристократию (лидеров) и народные массы. При этом принадлежность к тому или иному социальному классу, по Аристотелю, обусловлена врожденным психологическим складом человека. Когда он действует в роли, наиболее соответствующей его природному складу, то испытывает состояние счастья. Поэтому желаемым обществом является такое, которое способствует осуществлению психологической природы человека.

Аристотель считал, что государственное устройство видоизменяется в соответствии с потребностями и природой людей, живущих в данном обществе. Платон, наоборот, рассматривал государственное устройство как некий абсолюте, установленный для всех людей при всех условиях. Таким идеалом, по Платону, является господство аристократии.

В трудах философов античности можно обнаружить немало мыслей об идеальной личности и идеальном образе жизни, особенностях взаимовлияния людей в обществе. Многие из этих идей послужили исходной основой для разработки социально-психологических концепций в более поздние времена.

Философы прошлого в течение продолжительного периода сосредоточивали свое внимание на том, какова сущность человека, является ли он по своей природе "хорошим" или "плохим". Эпоха Возрождения может быть представлена двумя мыслителями, исходившими из пессимистической концепции порочности человека.

Итальянский общественный деятель, философ и историк Никколо Макиавелли (1469—1527) полагал, что человек не способен избавиться от своих порочных склонностей к убийству, обману, вероломству. Макиавелли рассматривал общество как аморальное по своей сути, а власть как высшую ценность, утверждая, что "цель оправдывает средства". В соответствии с его взглядами добродетельно любое поведение, направленное на обеспечение или увеличение индивидуальной власти. При этом лучше, если правителя боятся, нежели любят. В наиболее известном трактате Макиавелли "Государь" даются советы, как манипулировать людьми. Впоследствии термин "макиавеллизм" стал использоваться для названия действий людей, пренебрегающих нормами общечеловеческой морали ради достижения политических целей.

Другим представителем пессимистической точки зрения на природу человека являлся английский философ Томас Гоббс (1588—1679). Он считал, что люди в силу своей природы проявляют тенденции к враждебности по отношению друг к другу и "борьба всех против всех" является естественной для человечества. Поэтому только развитие Левиафана, или своеобразного супергосударства, может предохранить людей от взаимного уничтожения. Человек, лишенный упорядоченного общества, по словам Гоббса, был предоставлен жизни "одиноким, жалким, опасным, тупым и коротким". Так же, как и Макиавелли, Гоббс проявлял пренебрежение к законности или морали, когда касался прагматических вопросов эффективности государства, основанного на силе.

В XVIII в. идеи Гоббса получили сравнительно широкое распространение. Однако в то же время они были подвергнуты и критике со стороны тех философов, которые считали, что человек по своей природе добр, но именно общество портит его, формируя негативные черты. Такой веры в естественную доброту человека придерживались Ж.-Ж. Руссо, И. Кант, Д. Дидро, М. Кондорсе. Последователи Гоббса называли сторонников этой позиции "романтиками", полагая, что их собственный взгляд на природу человека является "реалистическим".

Многие идеи Гоббса подверглись дальнейшей разработке. Так, его положение о том, что человек стремится находить удовольствия и избегать страданий, стал развивать английский философ Иеремия Вентам (1748—1832). Отсюда главным принципом поведения объявлялась оценка всех явлений исходя из их полезности

для отдельного индивида. Удовлетворение частных интересов Бентам рассматривал как средство достижения "наибольшего счастья" для "наибольшего числа людей". Таким образом, общественные интересы понимались как совокупность интересов индивидуальных.

Принцип личной выгоды как первопричину социального поведения человека обосновывал современник Бентама философ и экономист Адам Смит (1723—90). Он считал, что благосостояние общества должно строиться на свободе действий каждого его члена в соответствии со своим собственным интересом в экономической сфере. Если людям будет позволено получать столько выгоды, сколько им удастся, то они станут искать наиболее рациональные способы этого/ Таким образом, Смит выступал как теоретик свободной, неконтролируемой экономики, основанной на стремлении индивида к экономической выгоде, конкуренции производителей, взаимосвязи спроса и предложения. Он считал, что люди, преследуя свои экономические интересы, ведомые "невидимой рукой" на благо общества, производя необходимые товары и услуги. Подчеркивая значимость трудов Смита для психологии, американский психолог Р. Коуэн пишет: "Подобно другим мыслителям восемнадцатого века он проявлял большую веру в естественную гармонию нерегулируемых событий. Его точка зрения была еще одним выражением мысли, берущей свое начало в Возрождении, а возможно, даже в Древней Греции, что высшее благо состоит в развитии и выражении человеческой индивидуальности" (Соап, 1977. Р.40).

Важной вехой становления социальной психологии как науки были работы французского философа Огюста Конта (1798—1857). Порой его даже называют "единственным отцом социальной психологии" (Allport, 1968. Р.7). В 1854 г. в последнем томе своей "Системы позитивной политики" Конт заявил о своем намерении создать "систему позитивной морали", имея в виду под этим термином, по сути, социальную психологию. Однако он не успел осуществить свой замысел.

Конт обратил внимание на следующий парадокс: как человек может в одно и то же время воздействовать на общество и сам формироваться под его влиянием. По мнению Конта, психика человека развивается только в обществе и он всегда должен рассматриваться исходя из своего социального окружения. Конт являлся также основателем методологии позитивизма, в соответствии с которой при изучении поведения человека и явлений общественной жизни необходимо использовать тот же самый научный подход, что и при изучении естественного мира. Несмотря на известную ограниченность такого подхода, он обеспечил определенную основу для возникновения эмпирического направления в области социальных наук.

Во второй половине XIX в. интерес к социально-психологической проблематике возрастает в разных странах. В Германии формируется научная школа, сосредоточившая свое внимание на изучении психологии народов. Это направление возникло под влиянием идей Гегеля о "мировом духе" или "мировом разуме", который направляет развитие цивилизации и общества в соответствии с диалектической логикой. Здесь необходимо отметить, в первую очередь, концепцию "народной психологии" философа М. Лацаруса (1824—1903) и лингвиста Г. Штейнталя (1823—1899), которые в 1860 г. в Берлине начали выпускать "Журнал психологии народов и языковедения". За 30-летний период было опубликовано 20 томов этого издания, которое рассматривается некоторыми как первый журнал социальной психологии. "Народная психология" Лацаруса и Штейнталя следовала в русле гегелевской "абсолютной идеи" с ее "духом" нации или народа как противопоставлением "духу" отдельных индивидов. Они объявили целью своего журнала "открытие законов, которые проявляются повсюду, где массы живут и действуют как единое целое" (цит. по: Sahakian, 1974. P. 37). На его страницах социально-психологическая проблематика рассматривалась исходя из филологической, антропологической и исторической ориентации. При этом явления культуры прослеживались в их историческом развитии.

К указанному направлению можно отнести и работы "отца психологии" В. Вундта (1832—1920). Десять томов его "Психологии народов" были опубликованы с 1900 по 1920 г. К сфере изучения "народной психологии" Вундт относил "те психические продукты, которые создаются вследствие общественного характера человеческой жизни и поэтому необъяснимы только исходя из индивидуального сознания" (цит. по: Sahakian, 1974. P. 38). Так, он считал, что языки, мифы и обычаи по своему происхождению социальные. В соответствии с этим объектом социально-психологического исследования должен выступать язык, миф, обычаи.

В конце XIX — начале XX в. ведется активный исследовательский поиск движущих сил, определяющих социальное поведение. Характерной чертой многих работ этого периода было выделение того или иного доминирующего фактора при анализе социально-психологической проблематики. Подобное упрощение сводило основы всех социально-психологических явлений к единственному объяснению. У. Баджот и Г. Тард называли в качестве такого фактора подражание, Г. Лебон — внушение, У. Джеймс — привычку, У. Макдугалл и У. Троттер — инстинкт, Э. Дюркгейм и Л. Леви-Брюль — "коллективное сознание".

Большое влияние на развитие социально-психологической мысли оказали труды английского естествоиспытателя Ч. Дарвина (1809—1882). В соответствии с принципом естественного от-

бора, который был им сформулирован, в "борьбе за существование" выживают особи "наиболее приспособленные". Хотя Дарвин приписывал человеку природную агрессивность, он тем не менее признавал роль социальных воздействий в формировании нравственных качеств человека. Дарвин подчеркивал свою веру в моральную и социальную эволюцию человека, осуществляемую благодаря социальным и культурным факторам.

Многие последователи Дарвина обратились к его теории эволюции органического мира, чтобы использовать ее как основу для объяснения социальных и социально-психологических явлений. На этой почве возник социальный дарвинизм, который делал акцент на "борьбе за существование" посредством межличностных и межгрупповых конфликтов, хотя сам Дарвин был далек от такой мысли. Основателем социального дарвинизма является английский философ и социолог Г. Спенсер (1820—1903), выступивший со своими собственными эволюционными идеями и предвосхитивший точку зрения Дарвина. Спенсер использовал дарвинизм, чтобы доказать превосходство одних социальных групп над другими. Исходя из этого, он оправдывал войны, политику колониализма и вообще любые действия, которые подразумевают конкуренцию или конфликт. Вслед за Спенсером многие мыслители второй половины XIX в. считали расовые, этнические, национальные и классовые различия людей функцией биологических факторов, обусловленных эволюционными процессами естественного отбора. Идеи социального дарвинизма развивают во Франции А. Фуле, А. Эспина, Р. Вормс, Ж. Лапуж, в Англии — У. Баджот, в Австрии — Л. Гумплович и Г. Ратценхофер, в США — Д. Фиске, А. Смолл, У. Самнер. Хотя позиции этих исследователей по многим вопросам были различны, все они исходили из того, что биологическое изменение является детерминантой изменения социального.

Большой вклад в формирование социально-психологического знания внес австрийский психолог, невропатолог и психиатр З. Фрейд (1856—1939). Будучи основоположником психоанализа и соответствующей научной школы, Фрейд в то же время оказал значительное влияние на развитие всех социальных наук в XX в. В отличие от многих психологов, считавших инстинкты основой социального поведения, Фрейд полагал, что инстинктивные импульсы человека приходят в конфликт с интересами общества. Все разнообразие инстинктов Фрейд сводил к двум группам: инстинкты, направленные на сохранение жизни (или сексуальные), и инстинкты смерти (или деструктивные), разрушающие жизнь. При этом общество рассматривалось как враждебная человеку сила, подавляющая его инстинктивные импульсы, результатом чего являются фрустрации. Фрейд признавал необходимость цивилизации, для того чтобы защитить людей от естественных

опасностей и от уничтожения друг друга. Однако ограничение обществом агрессивных и сексуальных импульсов людей вызывает у них нежелательные черты характера.

Фрейд обращался также к анализу природы групповых феноменов, исходя из своей концепции "либидо" (сексуальное влечение или в более широком смысле — жизненная энергия). По Фрейду, эмоциональные связи между членами группы основаны на идентификации и десексуализации "либидо", иначе говоря, сублимации. Имеется в виду бессознательный процесс, посредством которого сексуальная энергия трансформируется в несексуальную и социально приемлемую активность. Итак, члены различных социальных групп идентифицируют себя с их лидерами, которые выступают в качестве идеалов — в образе отца. При этом социальные чувства оказываются "перевернутыми" чувствами враждебности, ибо идентификация с лидером, образом отца есть защитная реакция, преобразующая испытываемые индивидом чувства враждебности в противоположные, социально приемлемые. Поэтому узы, связывающие лидеров и остальных членов группы, Фрейд считает чрезвычайно важными для поддержания групповой стабильности — более важными, чем связи членов группы друг с другом. В целом, для взглядов Фрейда характерна негативная оценка человеческой природы. Он полагал, что те или иные действия людей направляются, главным образом, примитивными неосознаваемыми импульсами. В то же самое время концепции Фрейда отличает негативная точка зрения на человеческое общество, которое по своей сущности неизбежно является причиной неудовольствия людей. По мнению Фрейда, именно в самой природе общества заложено стремление находящихся у власти лиц препятствовать свободному выражению импульсов людей, не имеющих власти. При этом он видел необходимость в такой социальной системе, которая могла бы регулировать проявления человеческой агрессивности.

Несмотря на уязвимость многих положений психоаналитической теории Фрейда, она позволила по-новому подойти к объяснению ряда социально-психологических феноменов. На Западе уже более полувека фрейдизм выступает в качестве одной из главных философских основ социальной психологии.

Фрейд был последним из крупных мыслителей, пытавшихся строить социально-психологическую теорию без соответствующего подкрепления эмпирическими данными. На рубеже XIX—XX вв. в развитии социальной психологии начинается новый период — исследователи обращаются к лабораторному эксперименту.

Американский психолог Н. Трипплетт обратил внимание на то, что велегонщики часто достигают гораздо лучших результатов в ситуациях непосредственного соревнования друг с другом,

нежели тогда, когда проходят свою дистанцию в одиночестве, ориентируясь лишь на секундомер. С целью верификации этих выводов Трипплетт провел следующий эксперимент. Задача испытуемых (детей от 8 до 17 лет) состояла в том, чтобы наматывать лесу на катушку спиннинга. В одной серии испытуемые были разбиты на пары и каждого из двоих просили работать быстрее, чем его оппонент. В другой серии испытуемые работали в одиночестве и их инструктировали наматывать лесу так быстро, как только они могут. Трипплетт обнаружил, что большинство детей работали быстрее в условиях соревнования друг с другом, нежели в одиночестве. Статья Трипплетта с изложением этих данных была опубликована в 1897 г. в "Американском психологическом журнале", а сам автор с тех пор приобрел репутацию первого экспериментатора в социальной психологии. Однако такое начало не привело сразу к заметному увеличению количества лабораторных экспериментов. Подавляющее число экспериментальных работ было проведено социальными психологами в течение последних сорока лет.

## **§ 2. Оформление социальной психологии в самостоятельную науку**

Когда можно говорить о возникновении новой отрасли научного знания? Начиная с какого момента? Что здесь может служить отправной точкой отсчета? Возможны разные ответы на эти вопросы. Но, наверное, провозглашать появление новой науки следует не тогда, когда опубликован пусть даже целый ряд статей, обосновывающих необходимость ее формирования. И пожалуй, не тогда, когда начинают выходить в свет первые монографии сторонников этой новой отрасли знания. С гораздо большим основанием, на наш взгляд, можно заявлять о становлении новой науки лишь тогда, когда выходит в свет первый учебник, излагающий ее основы. Появление учебника всегда является своеобразным ответом на определенную общественную потребность — потребность в подготовке соответствующих специалистов, которые могли бы использовать полученные знания и в дальнейшем развитии теории и на практике.

Важной вехой на пути окончательного оформления социальной психологии в самостоятельную науку явилась публикация в 1908 г. сразу двух учебников — "Введение в социальную психологию" английского психолога У. Макдугалла и "Социальная психология" американского социолога Э. Росса. Макдугалл развивал "гормическую" теорию поведения людей в группах (от греческого "горме", что означает "животный импульс" и переводится на многие языки как инстинкт). Итак, поведение людей объяснялось на основе инстинктов, направляющих все живое

к определенным, биологически значимым целям. Росс, находясь под сильным влиянием французской социально-психологической мысли, использовал концепцию подражания в качестве ключевого принципа при анализе социального поведения. Каждая из этих двух книг выдержала более двадцати изданий и внесла важный вклад в развитие социальной психологии как самостоятельной науки.

Значительным событием для социальной психологии стало появление крупной работы двух социологов — американца У. Томаса и поляка (затем переехавшего в США) Ф. Знанецкого "Польский крестьянин в Европе и Америке". Их произведение состояло из пяти томов, выходявших в свет с 1918 по 1920 г. в США. Это был итог исследования, длившегося более десяти лет и посвященного приспособлению к новым условиям жизни польских крестьян, эмигрировавших в Америку. Впервые в качестве эмпирической основы исследования широко использовались личные документы (письма, биографический и автобиографический материал). Было обнаружено сильное влияние социальной группы на поведение и установки ее членов. Тогда Томас и Знанецкий определили социальную психологию как "научное исследование установок". С тех пор изучение установок прочно вошло в основную проблематику западной социальной психологии.

Ряд американских авторов считает, что начало измерения установок также можно отнести к одной из важных вех формирования современной социальной психологии (Krech et al., 1962). Первым, кто обратился к измерению установок (1925), был американский социолог Э. Богардус, приобретший с тех пор научную известность во многом благодаря своей шкале "социальной дистанции". Под социальной дистанцией он имел в виду степень приемлемости, которую выражает личность по отношению к представителю другой социальной группы. Богардус использовал свою шкалу с целью измерения и сравнения установок американцев к некоторым этническим группам. Это исследование повлекло за собой целый ряд работ, в результате которых были созданы различные шкалы для измерения установок.

В 1928 г. Л. Терстоун предложил использовать при измерении установок тот же методический подход, что и в психофизике, разработав в итоге шкалу "равных интервалов". Он также определил ряд правил для конструирования шкал установок. Через год Л. Терстоун и Э. Чейв применили шкалу "равных интервалов" с целью измерения отношений к религии. Эта шкала включала в себя пункты, ранжированные от "высшей" до "низшей" благожелательности. Работы Богардуса и Терстоуна послужили важным толчком для создания многочисленных шкал установок.

В начале 30-х гг. Р. Лайкерт разработал методику, использующую континуум, на котором опрашиваемый мог локализовать тот



или иной оттенок своей установки. Эта сравнительно простая форма шкалирования установок широко используется и сегодня.

За этими шкалами последовали другие, среди которых следует отметить социометрический метод Якоба Морено (1892—1974), уроженца Румынии, получившего высшее образование в Вене и с середины 20-х гг. работавшего в США. Этот метод, обнаруженный им в 1933 г., предназначался для измерения динамики межличностных отношений в группе. В соответствии с концепцией Морено, межличностные отношения, особенно предпочтения и неприятия, представляют собой главные характерные черты человеческой жизни. Социометрический метод позволяет получить картину предпочтений и неприятий среди членов группы. Эту картину можно представить графически в виде социограммы. Другой способ обработки данных — конструирование социометрических индексов, позволяющих дать количественное выражение социометрического статуса каждого члена группы и различных аспектов групповой структуры. С помощью социометрии получено немало важных данных о строении группы и ее функционировании. Постепенно социометрия превратилась в отдельное направление западной социальной психологии.

Среди выдающихся исследователей, в значительной степени повлиявших на формирование лица современной социальной психологии, необходимо назвать К. Левина (1890—1947), работавшего до 1933 г. в Германии, а затем эмигрировавшего в США. Левин привнес в социальную психологию концепции, экстраполированные из других наук. Из физики он заимствовал общее представление о "поле сил", а из математики — понятия топологии (отрасли знания, изучающей наиболее общие свойства геометрических фигур). Данные положения Левин использовал как основу для анализа индивидуального и социального поведения. Поэтому система его взглядов называется "психология поля" или "топологическая психология".

В соответствии с теоретическим подходом Левина человек и его окружающая среда являются компонентами единого динамического поля, обладающего такими свойствами, как дифференцированность, изменчивость и атмосфера. Различные части этого поля взаимозависимы. Отсюда следует, что значение одиночного факта можно понять, лишь исходя из той позиции, которую он занимает в поле. Как отмечал Левин, каждый психологический факт зависит от состояния личности и в то же самое время обусловлен окружающей средой, хотя их сравнительная важность различна в различных случаях. Ярким примером его творчества является эксперимент (один из первых в социальной психологии групп), проведенный совместно с Р. Липпитом и Р. Уайтом в 1938 г. Цель его состояла в изучении некоторых аспектов функционирования группы при различных типах групповой

"атмосферы". Экспериментаторы организовали для десятилетних мальчиков "клубы", члены которых на добровольной основе занимались изготовлением театральных масок, сборкой моделей самолетов и т.д. Дети встречались периодически в течение нескольких недель. Исходя из цели эксперимента, взрослые руководители групп создавали в них атмосферу того или иного типа: "автократическую", "демократическую" или "laissez-faire" (полной свободы для принятия решений без какого-либо участия руководителя). Было обнаружено, что каждый из данных стилей руководства оказывает различное влияние на групповую "атмосферу". Как отмечает в своем учебнике для студентов американский психолог Э. Холландер, особая значимость этой работы Левина состояла в том, что она открыла возможности экспериментирования в лаборатории на "социальных системах" небольшого масштаба и свидетельствовала о "достижении социальной психологией своего совершеннолетия" (Hollander, 1971. P.70). Важным результатом данной работы было также широкое развитие исследований в области "групповой динамики".

К концу 30-х гг. социальная психология достигла своего наибольшего развития в США. Подъему социальной психологии способствовало появление трех специальных журналов, посвященных этой отрасли знания. В 1936 г. Левин основал Общество психологического исследования социальных проблем (The Society for the Psychological Study of Social Issues), которое успешно работает по настоящая день, объединяя сейчас более трех тысяч социальных психологов США и ряда стран, в том числе и России.

В эти же годы начинает проявляться все более отчетливая тенденция привлечения социальных психологов к решению прикладных задач, главным образом в сфере деятельности промышленных организаций. В последующем огромное влияние на развитие социально-психологического знания оказала Вторая мировая война. По заданиям нескольких военных ведомств США было проведено большое количество социально-психологических работ, охвативших широкий круг проблем. Можно отметить исследования лидерства, морального состояния войск, природы паники, первичных воинских групп, отношений между представителями различных рас и культур, действия слухов с целью контроля над их распространением и ряд других проблем "психологической войны".

Американский социолог Ф. Уэкслер даже считает, что "массовое развитие социально-психологической профессии, по крайней мере в Соединенных Штатах, было в меньшей степени результатом индустриального научного менеджмента, а в большей — созданием военных" (Wexler, 1983. P. 45).

В последние десятилетия в США отмечается дальнейшее расширение сферы социально-психологических работ (и теоретических, и прикладных), возникновение новых научных центров, увеличение выпуска дипломированных социальных психологов. Так, к 1970-м гг. секция социальной психологии и психологии личности стала самым многочисленным подразделением Американской Психологической Ассоциации. Социальные психологи составляли одну четверть всех университетских психологов. Выход в свет в 1968 г. пятитомного "Руководства по социальной психологии" считается важной вехой в ее развитии (Lindzey and Aronson, 1968). Этот фундаментальный труд до сих пор выполняет свою роль наиболее полной энциклопедии социально-психологического знания. Его последнее дополненное переиздание вышло в 1985 г.

В качестве характерной тенденции развития американской социальной психологии последнего времени можно отметить несомненное повышение ее научного статуса. Это дало повод заявить одному из ее представителей Э. Бершайду, что "социальная психология заняла почти центральное положение в современной психологической науке" (Berscheid, 1992. P. 531). Наряду с возрастанием числа лабораторных социально-психологических исследований расширяется сфера прикладных работ. Социально-психологические знания все шире используются для решения проблем формирования здорового образа жизни, преодоления стрессовых ситуаций, бережного отношения к природным ресурсам, профилактики отклоняющегося поведения.

Можно сказать, что определенные исторические условия способствовали развитию социальной психологии именно в США, в то время как в Европе до 60-х гг. XX в. социальная психология не смогла найти достаточной общественной поддержки. Как отмечает немецкий психолог К. Грауманн, в довоенной (до Второй мировой войны) Европе социальная психология не имела надлежащих институтов, были лишь отдельные ученые, интересовавшиеся ее проблематикой (Хьюстон и др., 2001). Среди наиболее ярких исследователей можно назвать Ф. Бартлетта в Англии и Ж. Пиаже в Швейцарии, плодотворно работавших и в послевоенный период.

Бартлетт обнаружил, что социальные факторы играют значительную роль в процессах восприятия, воображения, воспоминания и мышления. При этом различные социальные влияния на людей обусловлены их принадлежностью к тем или иным социальным группам. В частности, Бартлетт показал, что наблюдение и воспоминания обычно социальны по своей природе, а также социально обусловлены.

Пиаже рассматривал психологию развития ребенка в социально-психологическом аспекте, связывая это развитие

с совершенствованием морального сознания ребенка. Он полагал, что "психическая жизнь может рассматриваться как социализированная органическая жизнь" (Piaget, 1970. P.242). Его главные интересы были сосредоточены в области генетической эпистемологии (теории познания), включая эксперименты по моральному развитию детей. Эти эксперименты привели Пиаже к изучению кооперации и развития идеи справедливости у детей. Вклад Пиаже в разработку проблем социализации ребенка неоспорим. Его теория когнитивного развития открыла новую страницу в детской социальной психологии.

Активизация социально-психологической науки в Европе отмечается в течение последних четырех десятилетий. В 1966 г. была основана Европейская ассоциация экспериментальной социальной психологии (EAESP), играющая сейчас заметную роль в объединении усилий социальных психологов Европы. Важная тенденция развития социально-психологической мысли в Европе состоит в том, что все большее число исследователей начинает отходить от научных стандартов, заданных американской социальной психологией, демонстрируя свою теоретическую и методологическую самостоятельность. Начинается поиск альтернатив развития социальной психологии на иных, нежели в США, основаниях. Стараясь преодолеть свойственный американской социальной психологии "ползучий эмпиризм", делающий акцент на лабораторном эксперименте, европейские ученые провозглашают необходимость осуществления исследовательской работы, исходя из более широкого "социального контекста", который включал бы в себя актуальные проблемы современного европейского общества.

Настоящий этап развития социальной психологии как науки на Западе оценивается неоднозначно. Накоплен огромный эмпирический (в том числе экспериментальный) материал. Однако высказывается большая неудовлетворенность качеством теоретического осмысления этого материала. В прикладной сфере социальная психология также не оправдывает многих ожиданий. Неслучайно в ряде западных публикаций двух последних десятилетий говорится о "кризисе" социальной психологии.

Однако современное состояние социальной психологии (даже если согласиться с термином "кризис") можно рассматривать как своеобразную "болезнь роста". Социальная психология, несмотря на свою долгую предысторию, является молодой наукой.

### **§ 3. Основные теоретические подходы в западной социальной психологии**

В современной западной социально-психологической науке принято выделять следующие основные теоретические подходы:

социокультурный, эволюционный, социальное научение, феноменологический и социально-когнитивный (Kenrick, Neuberg and Cialdini, 2002). Каждый из этих подходов представляет собой совокупность теорий, объединенных общей методологической позицией.

**Социокультурный подход.** Основы такого подхода были заложены в одном из первых учебников по социальной психологии Э. Росса, опубликованном в 1908 г. По его мнению, источники социального поведения людей присущи не отдельной личности, а социальной группе. Росс рассматривал группу как своеобразную целостность, обладающую свойственным ей сознанием. В самом начале своей книги Росс определил социальную психологию как науку о "психических стадиях и течениях, которые возникают среди людей вследствие их связей" (Ross, 1908. P. 1). Наряду с Россом другие социологически ориентированные теоретики также подчеркивают роль социального окружения в психических проявлениях отдельных индивидов. В соответствии с современным социокультурным подходом считается, что убеждения, ценности и предрассудки человека обусловлены прежде всего факторами группового уровня (нация, социальный класс, нормы культуры).

В центре данного теоретического подхода находится концепция культуры, которую мы самым общим образом можем определить как знания, убеждения, обычаи и язык, передаваемые из поколения в поколение в пределах определенного общества. Итак, можно сказать, что социокультурный подход объясняет социальное поведение влиянием больших социальных групп.

**Эволюционный подход.** Если исследователи социокультурного направления рассматривают в первую очередь различия в поведении людей, представляющих разные культуры, то сторонники эволюционного подхода, наоборот, интересуются явлениями сходства как в разных культурах, так и среди различных представителей живых организмов (включая человека). Начала такого подхода были представлены в другом раннем учебнике по социальной психологии У. Макдугалла, также вышедшем в 1908 г. Его автор ищет корни социального поведения человека в его физической и психической предрасположенности, которая помогала нашим предкам выживать и давать потомство. Центральной для эволюционного подхода является идея естественного отбора, выдвинутая Ч. Дарвином. В соответствии с ней предполагается, что животные, наиболее приспособленные к условиям окружающей среды, имеют больше шансов выжить и произвести на свет жизнеспособное потомство, передав ему по наследству соответствующие свойства. Со временем новые свойства живых организмов, больше подходящие для определенной среды, приходят на смену менее пригодным для жизни и т.д.

Конечно, было бы ошибкой полагать, что эволюция могла привести к формированию лишь негативных "инстинктов", которые "запрограммированы при рождении" и не могут подвергаться сильному влиянию среды. Имеется немало современных данных, убедительно говорящих о том, что биологические факторы оказывают разное влияние на человека и другие животные организмы, и эти факторы связаны также с воздействием окружающей среды. Даже самые основные биологические потребности, такие как голод, приводятся в действие факторами окружающей среды. Итак, эволюционный подход направлен на поиск причин социального поведения в физических и психических склонностях, помогавших нашим предкам выживать и производить потомство.

**Теория социального научения.** Гораздо более современной и популярной, чем два предыдущих направления, является сейчас на Западе, особенно в США, теория социального научения. Этот подход к исследованию социального поведения обязан своим происхождением трудам А. Бандуры и Р. Уолтерса, в которых социальное поведение рассматривается как продукт прошлого опыта индивида и его научения в процессе получения вознаграждений и наказаний. При этом особенно подчеркивается роль подражания в развитии тех или иных поведенческих форм. Широкую известность приобрели эксперименты Бандуры по моделированию обучения детей посредством использования наблюдения. Так, например, было обнаружено, что дети могут научиться агрессии, наблюдая за различными формами агрессивного поведения взрослых. Эти важные выводы поддерживают положение о том, что агрессия не является свойством, непременно присущим человеку (как полагают многие), но может оказываться результатом влияния со стороны окружения. Бандура также подчеркивал роль убеждений, ожиданий, возможности выбора и самоподкрепления как важных факторов, определяющих индивидуальное поведение. Итак, можно заключить, что данный подход уделяет основное внимание опыту научения в прошлом как детерминанту социального поведения индивида.

**Феноменологический подход.** В отличие от всех трех упомянутых выше подходов, уделяющих определенное внимание окружающей среде, феноменологический подход, наоборот, делает акцент на уникальной точке зрения индивида, или его феноменологии. В соответствии с таким подходом, который ведет свое начало от работ К. Левина, социальное поведение человека направляется именно его субъективной интерпретацией событий социального мира. Центральным в системе взглядов Левина на социальное поведение человека является понятие "жизненного пространства". В это "пространство" входит вся сумма возможных событий, которые влияют на индивида из прошлого, настоящего и будущего, как это ему представляется. При этом поведе-

ние человека являет собой его движение сквозь участки данного жизненного пространства. Одни из этих участков привлекательны, а другие — не привлекательны. Левин полагал, что интерпретация человеком той или иной ситуации связана с его целями в данный момент. Так, если фанату какой-либо футбольной команды не терпится ввязаться в драку с поклонниками "чужой" команды, он может интерпретировать случайный толчок как агрессивный выпад с другой стороны. Общеизвестно, что подход Левина, основанный на целях, взаимодействии человека и ситуации и феноменологии, оказал огромное влияние на социальную психологию. Итак, суть феноменологического подхода состоит в том, что социальное поведение направляется субъективной интерпретацией человеком событий окружающей среды.

**Социально-когнитивный подход.** Считается, что внимание сторонников предыдущего, феноменологического, подхода к внутреннему опыту человека привело естественным образом к тесным связям между социальной и когнитивной психологией, подчеркивающей роль "внутренних", ментальных процессов. Основная проблематика когнитивной психологии — это процессы ощущения, восприятия, интерпретации, суждения и запоминания событий окружающей среды. За последние двадцать лет число социальных психологов, обратившихся к социально-когнитивному подходу, значительно возросло. Сторонники этого подхода изучают психические процессы, связанные с тем, какие именно события привлекают внимание человека, как он интерпретирует эти события и хранит в своей памяти. Предполагается, что социальное поведение человека направляется его вниманием к тому или иному аспекту ситуации, его пониманием этой ситуации и, наконец, возникшими у него ассоциациями данного события с аналогичным опытом прошлого, сохранившимся в памяти. Итак, социально-когнитивный подход сосредоточивается на ментальных процессах, участвующих в том, каким образом индивид обращает внимание на социальные события, интерпретирует их и сохраняет в памяти.

Рассмотренные выше различные подходы к пониманию социально-психологических явлений не противоречат друг другу. Каждый из них представляет собой лишь одну из граней социально-психологического анализа. Поэтому указанные подходы можно рассматривать как взаимодополняющие. Лишь сочетание всех этих подходов, их комплексное использование обеспечивают всестороннее изучение того или иного явления социальной психологии.

#### **§ 4. Развитие отечественной социальной психологии**

В России социальная психология развивалась под сильным влиянием марксизма. Пожалуй, лишь социолог Н.К. Михайловский

(1842—1904), которого можно считать основоположником отечественной социально-психологической мысли, был далек от марксистских воззрений. Заслуга Михайловского состоит, прежде всего, в том, что он впервые обобщил опыт наблюдения и анализа массовой психологии, накопившийся в русской социологии, художественной литературе и публицистике. Будучи одним из теоретиков народничества, он стремился осмыслить психологические особенности народных масс в связи с революционно-освободительным движением в России.

Широкое распространение получила его концепция "героев и толпы". Рассматривая толпу как "самостоятельное общественно-психологическое явление", Михайловский считал, что герой является порождением толпы, которая "выдавливает" (выдвигает) его в определенные моменты истории. Одним из главных психологических механизмов взаимодействия людей в толпе, по мнению Михайловского, выступает подражание толпы герою и взаимоподражание людей. При этом для массового поведения более характерно неосознанное подражание, чем осознанное, что объясняется легкой внушаемостью масс, их податливостью силе личности героя.

Несмотря на марксистскую критику взглядов Михайловского, они оказали существенное влияние на дальнейшее развитие отечественной социально-психологической мысли.

Значительный вклад в разработку ряда проблем социальной психологии внес Г.В. Плеханов (1856—1918), революционер и мыслитель, основатель социал-демократического движения в России. С позиций исторического материализма он дал определение понятия "общественная психология", рассматривая ее как конкретно-историческое и классовое явление. Плеханов показал место и роль общественной психологии в социальной структуре общества. Раскрывая закономерности формирования общественной психологии, он исходил из материалистического принципа социальной обусловленности общественного сознания.

Вскоре после установления в России советской власти в октябре 1917 г. марксизм становится единственной методологической основой психологической науки. В своих поисках в области социальной психологии отечественные исследователи старались в той или иной степени следовать идеологическим и методологическим требованиям советской системы. В 20-е гг. выходит ряд публикаций по вопросам социальной психологии, авторами которых были представители различных наук — психологи К.Н. Корнилов, В.А. Артемов, Б.В. Беляев, П.П. Блонский, психолог и философ Г.И. Челпанов, зоопсихолог В.А. Вагнер, невропатолог и психиатр В.М. Бехтерев, юрист М.А. Рейснер, филолог Л.Н. Войтоловский. Этот период характеризуется острыми дискуссиями о предмете социальной психологии, ее теоретических и методологических



основах. Предпринимаются отдельные попытки построения системы социально-психологических взглядов (В.М. Бехтерев, М.А. Рейснер, Л.Н. Войтоловский).

Следует особенно отметить труды В.М. Бехтерева (1857—1927), проявлявшего интерес к разработке вопросов социальной психологии еще в конце XIX в., когда он обратился к анализу роли внушения в общественной жизни. Провозглашая объективные методы единственно возможными при изучении психики, Бехтерев соответствующим образом подходил и к явлениям социальной психологии. Групповую психику Бехтерев рассматривал как совокупность "сочетательных рефлексов" (синоним условного рефлекса по его терминологии). Свое понимание социально-психологических явлений он представил наиболее полно в книге "Коллективная рефлексология" (1921). Здесь Бехтерев дает характеристику различных социальных групп, выступает с оригинальной классификацией коллективов, правда, используя этот термин очень расширительно. При объяснении социально-психологических явлений он обращается к основным законам физики, исходя из своей идеи об универсальности последних. Таким образом, законы психологии масс сводятся к физическим законам. Неудивительно, что концепция "коллективной рефлексологии" сразу же и вполне обоснованно подверглась критике за "механистический материализм".

Занимаясь изучением взаимодействия и взаимовлияния членов коллектива, Бехтерев первым в отечественной социальной психологии обратился к эксперименту. Задача экспериментов, проведенных Бехтеревым совместно с М.В. Ланге, состояла в том, чтобы сравнить характеристики психических процессов (восприятия, памяти, мышления и др.) в условиях групповой работы и деятельности изолированных друг от друга индивидов. Сопоставление полученных данных показало существенное влияние группы на особенности психической деятельности ее членов. Были выявлены также половые, возрастные, образовательные и природные различия сдвигов психических процессов в условиях групповой работы. Так, в частности, обнаружилось, что группа может стимулировать психическую деятельность одних своих членов и в то же самое время тормозящим образом влиять на других. Результаты этих экспериментов, опубликованные в 1924 г., получили широкую известность за рубежом и считаются важной вехой развития социальной психологии.

Большое внимание уделялось в 20-е гг. проблемам детских, ученических коллективов, которые рассматривались не только в педагогическом, но и в социально-психологическом аспекте (Е.А. Аркин, Б.В. Беляев, А.С. Залужный, С.С. Моложавый). В ряде публикаций рассматривались вопросы социальной психологии труда, управления организациями (Н.А. Витке, А.К. Гастев,

П.М. Керженцев). Начинаются поиски в области методов социальной психологии.

Особое значение для отечественной социальной психологии имели работы Л.С. Выготского (1896—1934), который выступил с концепцией, получившей название культурно-исторической теории развития психики. Культура, как отмечает Выготский, "создает особые формы поведения", "видоизменяет деятельность психических функций". "В процессе исторического развития общественный человек изменяет способы и приемы своего поведения, трансформирует природные задатки и функции, вырабатывает и создает новые формы поведения — специфически культурные" (Выготский, 1960. С. 45). Культурно-историческая теория Выготского в свое время не получила достойной оценки, хотя впоследствии оказала немалое влияние на отечественные и зарубежные исследования развития поведения ребенка.

Конец 1920-х — начало 1930-х гг. характеризуется свертыванием и затем полным прекращением социально-психологических работ. Отечественным исследователям не удалось обосновать необходимость развития "марксистской социальной психологии". Логика ее противников была такова: поскольку, в соответствии с марксизмом, сознание человека есть общественный продукт и человеческая психика социальна, то и психология является наукой социальной. Отсюда следует, что нет никакой необходимости в выделении какой-то особой социальной психологии. Такая точка зрения господствовала в СССР почти тридцать лет — до конца 1950-х гг.

В Большой Советской Энциклопедии хорошо представлено сложившееся к этому времени официальное отношение к социальной психологии. В 1957 г. она характеризуется как "одна из ветвей буржуазной психологии", которая "подменяет исторический анализ общественных явлений их психологическим объяснением". Далее следовал заключительный вывод: "В советской науке проблемы, неправомерно относимые буржуазной психологией к социальной психологии, заняли свое место в системе наук об обществе и разрабатываются специалистами соответствующих областей знания (историками, философами, экономистами и др.) как проблемы исторического материализма" (БСЭ. Т. 40. С. 197).

Таким образом, период начала 1930-х — конца 1950-х гг. не без основания можно считать временем перерыва в развитии отечественной социальной психологии, хотя многие наши авторы полагают, что разработка социально-психологических проблем продолжалась в рамках других (прежде всего психологических и педагогических) наук. Пожалуй, единственным подтверждением этого мнения являются труды педагога и писателя А.С. Макаренко (1888—1939). Его основной педагогический опыт состоял в пе-

ревоспитании несовершеннолетних правонарушителей. В течение пятнадцати лет А.С. Макаренко руководил сначала трудовой колонией, а затем "детской коммуной", созданной под эгидой НКВД УССР.

Практическая деятельность А.С. Макаренко послужила основой для его "теории и методики коммунистического воспитания в коллективе". Главной целью советского воспитания он считал формирование коллективиста, провозглашая приоритет коллектива над личностью. При этом одной из важных задач является воспитание потребностей "коллективиста".

"Нравственно оправданная потребность — это есть потребность коллективиста, то есть человека, связанного со своим коллективом единой целью движения, единством борьбы, живым и несомненным ощущением своего долга перед обществом. Потребность у нас есть родная сестра долга, обязанности, способностей, это проявление интересов не потребителя общественных благ, а деятеля социалистического общества, создателя этих благ" (Макаренко, 1957. С. 39—40). Итак, позиция А.С. Макаренко состояла в том, что личный интерес человека — это "правильно понятый общественный интерес".

Взгляды А.С. Макаренко как нельзя лучше соответствовали идеологии марксизма-ленинизма и оказали большое влияние на советскую педагогику и социальную психологию. С начала 1950-х и до середины 1980-х гг. эти взгляды не подлежали какой бы то ни было критической оценке. Лишь в наше время систему взглядов А.С. Макаренко стали называть концепцией "тотального коллективизма".

Новый этап в развитии отечественной социальной психологии наступил в конце 50-х гг., в период так называемой "оттепели", когда на волне общественно-политических перемен, охвативших страну, советское руководство допустило некоторую либерализацию научной сферы. По существу это было время возрождения в СССР социальной психологии как науки. В своих статьях, опубликованных в 1959 г., ряд ленинградских ученых (Б.Г. Ананьев, А.Г. Ковалев, Б.Д. Парыгин) выступили с критикой нигилистического отношения к этой отрасли научного знания. Обосновывалась не только возможность, но и необходимость разработки социальной психологии на марксистской основе.

В начале 60-х гг. заметным явлением в психологической среде стала дискуссия о предмете социальной психологии, развернувшаяся на страницах журнала "Вопросы психологии". Здесь выступили такие инициаторы развития отечественной социальной психологии, как А.В. Баранов, Б.Д. Парыгин, Е.С. Кузьмин, Е.В. Шорохова, Н.С. Мансуров, К.К. Платонов.

Важным событием для данной отрасли знания было создание в 1962 г. первой в стране лаборатории социальной психологии в Ленинградском государственном университете (под руководством Е.С. Кузьмина). На II съезде Общества психологов СССР (Ленинград, 1963) впервые была выделена специальная секция, по вопросам социальной психологии. Первые отечественные монографии по социальной психологии на данном этапе ее развития также вышли в свет в Ленинграде. Это книги Б.Д. Парыгина "Социальная психология как наука" (Л., 1965) и Е.С. Кузьмина "Основы социальной психологии" (Л., 1967). В них рассматривался широкий круг проблем истории, методологии и теории социальной психологии. В работе Е.С. Кузьмина приводились данные первых эмпирических исследований групп и коллективов, полученные сотрудниками лаборатории социальной психологии. Новый для отечественной науки пласт проблем социальной психологии личности был поднят в монографиях А.А. Бодалева "Восприятие человека человеком" (Л., 1965) и "Формирование понятия о другом человеке как личности" (Л., 1970).

Значимым событием для развития отечественной социальной психологии был выход в свет сборника статей "Проблемы общественной психологии" под редакцией В.Н. Колбановского и Б.Ф. Поршнева (М., 1965). В нем представители философских, исторических, филологических, педагогических и психологических наук выступали с анализом истории и теории социальной психологии. Ряд статей был посвящен результатам эмпирических исследований фольклора, взаимоотношений в производственных бригадах, школьных классах.

В монографии Б.Ф. Поршнева "Социальная психология и история" (М., 1966) впервые у нас обстоятельно рассматривались такие социально-психологические категории, как "мы" и "они". Автор делал радикальный для марксистской науки вывод о том, что историки очень отстали в изучении психической стороны описываемых ими массовых явлений, и подчеркивал необходимость восполнить этот пробел.

В конце 1960-х — начале 1970-х гг. завершился процесс становления отечественной социальной психологии как самостоятельной науки, входящей в систему психологического знания и в то же время находящейся в родстве с социологией. Известно, что важным моментом становления любой науки является организация подготовки соответствующих специалистов. Первые в стране кафедры социальной психологии открываются в 1968 г. в Ленинградском университете (под руководством Е.С. Кузьмина) и в 1972 г. в Московском университете (под руководством Г.М. Андреевой). Здесь начинается подготовка дипломированных специалистов по социальной психологии. Курсы социальной психологии постепенно появляются и в других учебных заведениях.

Публикуются первые учебные пособия — "Курс лекций по социальной психологии" А.Г. Ковалева (М., 1972) и "Социальная психология" под редакцией Г.П. Предвечного и Ю.А. Шерковина (М., 1975). Выходит первый учебник для студентов вузов — "Социальная психология" Г.М. Андреевой (М., 1980), выдержавший к настоящему времени несколько изданий.

В последующие годы отечественные социальные психологи проводили свою работу в различных сферах общественной жизни. Отражением их трудов являются опубликованные материалы многочисленных исследований, проведенных на промышленных предприятиях, в учреждениях государственного управления, школах, вузах, спортивных коллективах, центрах искусства и культуры, организациях системы здравоохранения.

В современных условиях постсоветской России отечественная социальная психология вступила в новый этап своего развития.

Характерные для новой России социально-психологические и общественно-политические черты (развитие рыночных отношений, демократизация общества, идеологический плюрализм и др.) не могут не влиять соответствующим образом и на социально-психологическую науку. Так, полностью исключены из сферы внимания исследователей многие проблемы, которыми были заняты социальные психологи в советский период (например, текучесть кадров, социалистическое соревнование). Рыночные отношения диктуют необходимость работы в новых направлениях. Так, в условиях конкуренции кадров специалистов на рынке труда приобретает особое значение не только их профессионализм, но и уровень коммуникативных знаний и навыков, умение работать в команде. В ряде научных центров страны сейчас ведется разработка новых методик социально-психологического тренинга с целью подготовки людей к эффективной деятельности в различных организациях. По-прежнему остаются актуальными проблемы подбора, расстановки и оценки персонала на предприятиях. Особого внимания требует сегодня и разработка теоретических основ социально-психологического знания.

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

1. Анализ множества наблюдений за человеческим поведением, представленный в трудах философов античности, можно считать началом научного социально-психологического знания. Многие из идей античных мыслителей послужили своеобразной основой для разработки социально-психологических концепций в более поздние времена.
2. Философы эпохи Возрождения и последующих веков (вплоть до XIX в.) сосредоточивали свое внимание на том, какова сущность человека, и, исходя из этого, пытались найти источники социального поведения.
3. Философы и социологи в XIX в. были заняты исследовательским поиском движущих сил, определяющих социальное поведение. Характерной чертой этих поисков являлось выделение того или иного единственного, доминирующего фактора при анализе социально-психологической проблематики.
4. "Журнал психологии народов и языкознания", который издавали в Берлине с 1860 по 1890 г. М. Лацарус и Г. Штейнталь, можно рассматривать как первый журнал по социальной психологии. В 1908 г. опубликованы два первых учебника по социальной психологии, авторами которых были английский психолог У. Макдугалл и американский социолог Э. Росс. Указанные публикации ознаменовали становление социальной психологии как самостоятельной науки.
5. В последующие годы социальная психология наиболее активно развивалась в США в теоретическом, прикладном и организационном плане, в то время как в Европе до 1960-х гг. XX в. социальная психология не смогла найти достаточной общественной поддержки.
6. В современной западной социально-психологической науке можно выделить ряд следующих основных теоретических подходов:
  - а) социокультурный подход объясняет социальное поведение влиянием больших социальных групп (нация, социальный класс, культурные нормы);
  - б) эволюционный подход направлен на поиск причин социального поведения в физических и психических склонностях, помогавших нашим предкам выживать и производить потомство;
  - в) теория социального научения уделяет основное внимание опыту научения в прошлом как детерминанту социального поведения индивида;

- г) феноменологический подход состоит в том, что социальное поведение направляется субъективной интерпретацией человеком событий окружающей среды;
- д) социально-когнитивный подход сосредоточивается на ментальных процессах, участвующих в том, каким образом индивид обращает внимание на социальные события, интерпретирует их и сохраняет в памяти.

Лишь комплексное использование всех этих подходов обеспечивает всестороннее изучение того или иного явления социальной психологии.

В России социальная психология развивалась под сильным влиянием марксизма. В 1920-е гг. в СССР предпринимаются попытки построения марксистской социальной психологии. Однако отечественным исследователям не удалось обосновать свои начинания в этом отношении. Период конца 1920-х — начала 1930-х гг. характеризуется свертыванием и затем полным прекращением социально-психологических исследований, что можно объяснить особенностями общественно-политической ситуации в СССР в данный период. До конца 1950-х гг. социальная психология считается в СССР буржуазной наукой.

Возрождение социальной психологии в СССР (конечно, на марксистской основе) начинается в 1960-е гг. В ряде городов появляются научно-исследовательские центры и кафедры социальной психологии вузов. Начинают разворачиваться теоретические и прикладные исследования. В современных условиях постсоветской России отечественная социальная психология вступила в новый этап своего развития.

### **Ключевые понятия**

- ✓ Социально-психологическое знание
- ✓ Методология позитивизма
- ✓ "Народная психология"
- ✓ Социальный дарвинизм
- ✓ Фрейдизм
- ✓ Измерение установок
- ✓ Социометрический метод
- ✓ "Топологическая психология"
- ✓ Социокультурный подход
- ✓ Эволюционный подход
- ✓ Теория социального научения
- ✓ Феноменологический подход

- ✓ Социально-когнитивный подход
- ✓ "Коллективная рефлексология"
- ✓ Культурно-историческая теория развития психики

### **Литература для дополнительного чтения**

*Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Современная социальная психология на Западе. М.: Изд-во МГУ, 1978.

*Будилова Е.А.* Социально-психологические проблемы в русской науке. М.: Наука, 1989.

*Парыгин Б.Д.* Социальная психология. СПб.: ИГУП, 1999.

Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. М.: ЭКСМО-пресс, 2001.

Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории / Под ред. *А.В. Брушлински*. М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 1997.

Социальная психология / Под ред. *Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова*. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1979.

Социальная психология / Под ред. *А.Л. Журавлева*. М.: ПЕР СЭ, 2002.

*Шихирев П.Н., Шорохова Е.В.* Социальная психология. // Тенденции развития психологической науки. М.: Наука, 1989.



## Глава 3

### МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

#### § 1. Этапы социально-психологического исследования

Начинать социально-психологическое исследование необходимо с составления его программы, включая и соответствующий план работы. Первый шаг на данном пути состоит в выборе темы исследования.

Желательно определить тему предстоящей работы как можно более четко. Выбор той или иной темы бывает обусловлен собственным опытом исследователя или его контактами с коллегами, а также чтением специальной литературы. Порой исследователь задумывается над какой-либо теорией, которая, как ему кажется, недостаточно объясняет определенные факты, и принимает решение внести большую ясность.

Теория — это система положений, объясняющих, каким образом и почему те или иные явления связаны между собой. Как отмечает американский психолог С. Франзой, самый главный вопрос для исследователя состоит здесь в том, насколько точно данная теория может предсказать поведение. Во-вторых, необходима "внутренняя согласованность" теории, т.е. не должно быть никаких логических несоответствий или необъясненных странностей среди теоретических идей. Третья черта хорошей теории заключается в том, что она должна быть экономичной, иначе говоря, содержать только те принципы или положения, которые необходимы для объяснения рассматриваемого феномена, но не более. Наконец, четвертым и самым важным свойством хорошей теории является ее фертильность (плодородие) — способность захватывать воображение ученых в такой степени, что идеи этой теории находят проверку и распространение при объяснении широкого разнообразия социального поведения (Franzoi, 1996).

Следующий этап работы исследователя — поиск соответствующей научной литературы и ее анализ. Это делается для того, чтобы получить информацию об исследованиях или содержании научных трудов, посвященных рассматриваемой проблематике. Анализ этих данных позволяет наметить ход предстоящего исследования. Во многих случаях первый и второй этапы исследовательской работы трудно отделить друг от друга. Так, порой психолог не может точно сформулировать тему своего исследования, пока не осуществит соответствующий литературный поиск.

Когда информация, относящаяся к изучаемой проблематике, освоена исследователем в достаточной степени, он обращается к формулированию гипотез. Под гипотезой имеется в виду вытекающее из теории предположение для предварительного

объяснения каких-либо явлений. Гипотезы являются логическими следствиями определенной теории. Исследователю необходимо формулировать такие гипотезы, которые затем можно проверить эмпирически.

Следующий этап — выбор исследовательского плана. Обычно выделяют два основных типа исследований, используемых в социальной психологии, — корреляционный и экспериментальный. Они различаются по характеру организации исследования. Корреляционное исследование направлено на выявление взаимосвязи между двумя или большим количеством факторов. При этом исследователь не пытается манипулировать ни одним из этих факторов. В ситуации эксперимента исследователь собирает данные с целью проверки своих гипотез в условиях, которые им контролируются. Таким образом, он имеет возможность манипулировать некоторыми факторами этой ситуации.

Выбор между корреляционным и экспериментальным планом зависит от того, где исследователь намерен проводить сбор информации: в обстановке естественной среды (в "поле") или в лаборатории, где окружающая среда контролируется. Большая часть лабораторных исследований проводится с помощью экспериментального метода. Большая же часть полевых исследований — корреляционные. По данным американских авторов, эксперимент сейчас используется примерно в 75% социально-психологических исследований. Подавляющая часть оставшихся 25% исследований приходится на долю корреляционного метода. Отметим, что в отечественной социальной психологии, по сравнению с американской, соотношение между экспериментальными и корреляционными исследованиями выглядит на сегодняшний день, скорее всего, противоположным образом.

Завершив работу по определению плана исследования и его подготовке, можно приступить к сбору первичной информации. Есть три основных метода сбора данных. Это наблюдение, опросы и анализ различного рода документации (контент-анализ). Прямое наблюдение за различными поведенческими реакциями людей широко используется в экспериментальных исследованиях. Применение корреляционного метода обычно основано на данных опросов в форме анкет или интервью, а также документальной информации, содержащейся, например, в газетных и журнальных статьях, материалах судебных дел, переписей населения.

После того как собраны первичные данные, исследователь обращается к их обработке и анализу. В современной социальной психологии этот этап требует от исследователя знания статистических процедур и компьютерных программ. Итогом всей указанной выше работы является научный отчет.

## § 2. Корреляционное и экспериментальное исследования

**Корреляционное исследование** предназначено для того, чтобы оценить взаимоотношение между двумя и более факторами, которые называются "переменными". Эти факторы не контролируются исследователем. Корреляционное исследование направлено на выявление того, есть ли связь между переменными. Когда одна переменная меняет свою величину, что происходит с величиной другой переменной?

Преимущество данного исследовательского подхода состоит в том, что он дает информацию о направлении и силе взаимосвязи между двумя переменными. Направление взаимосвязи между переменными А и В говорит исследователю, как они связаны (позитивно или негативно). Сила этой взаимосвязи может рассматриваться как степень точности, с которой вы можете предсказать величину какой-либо одной переменной, зная величину другой переменной. Направление и сила взаимосвязи между двумя переменными характеризуется статистическим критерием, называемым коэффициентом корреляции ( $r$ ). Этот коэффициент может ранжироваться от  $+1,00$  до  $-1,00$ . Так, в случае если переменная А высока и переменная В высока, можно говорить о позитивной корреляции. Если переменная А высока, а переменная В низка, то мы имеем дело с негативной корреляцией. Наконец, если величина В никак не связана с величиной А, мы говорим об отсутствии корреляции.

В социально-психологических исследованиях полная корреляция не встречается. Здесь коэффициент корреляции редко превышает  $+0,60$ . Корреляции от  $+0,50$  до  $+0,60$  рассматриваются как сильные, те, которые находятся между  $+0,30$  и  $+0,50$ , — как умеренно сильные, те, которые ниже  $+0,30$  или  $+0,20$ , — как довольно слабые. Главная причина, по которой корреляция в социально-психологических исследованиях редко превышает  $+0,60$ , состоит в том, что всегда имеется не один, а целый ряд факторов, детерминирующих поведение людей, их мнения и оценки.

Обращение исследователя к математической обработке данных предоставляет ему возможность использования различных подходов к вычислению коэффициента корреляции. Мы будем говорить далее о коэффициенте ранговой корреляции Спирмена ( $r$ ), поскольку именно этот коэффициент широко используется в социально-психологических исследованиях, так как он отличается своей универсальностью и простотой. Универсальность коэффициента ранговой корреляции состоит в том, что его можно применять к любым количественно измеренным или ранжированным данным. Простота этого метода позволяет вычислять корреляцию "вручную". Возможно использование и других мер тесноты связи (Сидоренко, 1996; Суходольский, 1998).

Приведем пример корреляционного исследования. При изучении особенностей понимания роли мастера в производственной организации было получено множество оценочных суждений, данных работниками, находящимися на различных иерархических уровнях. Исследователи поставили вопрос о связи между оценками мастера "снизу" (рабочими), "сверху" (руководством цеха) и самооценкой данного мастера. Оценивались, например, такие качества личности мастера, как требовательность, настойчивость, уравновешенность, доброта, скромность, дисциплинированность, справедливость, оптимизм и др. (Свенцицкий и Гительмахер, 1979). Обнаружена положительная корреляционная зависимость между самооценкой мастера и оценкой его рабочими ( $r = +0,39$ ). Также положительная, но менее устойчивая связь между самооценкой мастера и оценкой его вышестоящими руководителями ( $r = +0,33$ ). Ниже всего величина коэффициента корреляции между оценками мастера руководством цеха и рабочими ( $r = +0,18$ ).

Полученные коэффициенты корреляции можно интерпретировать следующим образом. Известны данные о связи между самооценкой личности и ее оценкой со стороны группы. Однако эта связь проявляется не во всех случаях, что объясняется так: самооценка любой личности не обязательно основывается на системе ценностей именно данной группы, в состав которой эта личность официально входит; рассматриваемая нами самооценка может быть производной от других социальных ролей, связанных с принадлежностью этой личности к другой группе, являющейся референтной (т.е. наиболее значимой) для нее. Поскольку самооценка мастера в несколько большей степени связана с оценками "снизу" по сравнению с оценками "сверху", можно сделать вывод, что в данном случае рабочие участка играют для мастера более референтную роль, чем цеховые руководители. Конечно, это заключение нуждается в более детальной проверке на базе ряда производственных организаций.

Что касается весьма низкого коэффициента корреляции между оценками мастера, данными рабочими и руководителями цеха, то это несоответствие уже отмечалось в наших исследованиях (Свенцицкий, 1975). Таким образом, здесь еще раз подтверждается сделанный ранее вывод о том, что рабочие и руководители цеха пользуются неодинаковыми основаниями при оценке мастера как официального руководителя. Так, по сравнению с руководителями рабочие более дифференцированно подходят к оценке личности мастера. Они воспринимают своего мастера не только сквозь призму его деловых качеств, но главным образом в зависимости от его отношения к членам бригады.

Таким образом, был получен ряд выводов об особенностях восприятия и понимания личности и деятельности мастера в зависи-

мости от социально-демографических и ролевых характеристик субъектов и объектов оценки.

Оценивая достоинства и недостатки корреляционного исследования, отметим следующее. Такой тип исследования особенно эффективен тогда, когда речь идет о сборе большого числа данных. Результаты корреляционного исследования часто служат питательной почвой для идей и гипотез, которые более детально могут быть изучены экспериментальным путем.

Главный недостаток корреляционного исследования состоит в том, что оно не позволяет окончательно определить причину взаимосвязи между двумя переменными. Однако при проведении эмпирического исследования, кроме знания силы и направления взаимосвязи, крайне ценной является информация о том, какая именно переменная вызвала изменения другой.

**Экспериментальное исследование** направлено на то, чтобы выявить взаимосвязь причины и следствия. Исследователь, проводящий эксперимент, манипулирует какой-либо переменной, предъявляемой испытуемым, и затем наблюдает эффект данной манипуляции на другую переменную, с которой не производится никаких манипуляций. Переменная, которой манипулируют, называется *независимой переменной*. Именно она подвергается экспериментальной проверке как возможная причина каких-либо изменений, которые могут произойти в другой переменной. Другая переменная, которая изменяется, рассматривается как эффект манипулируемых изменений в независимой переменной и называется *зависимой переменной*. После того как испытуемые подверглись воздействию независимой переменной, исследователь каким-либо образом собирает информацию об их поведенческих и вербальных реакциях, чтобы определить, влияет ли эта переменная предполагаемым образом на зависимую переменную. Если это именно так, исследователь может на экспериментальной основе заключить, что независимая переменная является причиной изменений зависимой переменной.

В качестве примера обратимся к исследованию З.Ф. Семеновой, проведенному на студии телевидения и посвященному выявлению роли социального статуса коммуникатора на восприятие информации реципиентами. Задача эксперимента состояла в том, чтобы установить характер влияния социального статуса коммуникатора (независимая переменная) на отношение к его сообщению (зависимая переменная).

Данный эксперимент по своей форме носил естественный характер. На телестудию были приглашены желающие совершить экскурсию. До ее начала этим людям (без специального предупреждения, под удобным предлогом) показывалась видеозапись экспериментального выпуска "Теленовостей". Экскурсанты полагали, что смотрят передачу, транслируемую в эфир. Одно из

сообщений выпуска, а именно информацию о спуске нового судна, читал диктор студии в гриме, но перед каждой новой группой экскурсантов его представляли по-разному: то в качестве ученого, то в качестве журналиста, то как генерального конструктора завода, то как бригадира отличившейся бригады. Грим во всех случаях был одинаков. Постоянным оставалось и содержание сообщения.

Численность экспериментальных групп колебалась от 20 до 30 человек. Всего же выборка испытуемых насчитывала 667 человек (из них мужчин — 291, женщин — 376). В состав испытуемых входили рабочие, служащие, инженерно-технические работники, интеллигенция. После просмотра выпуска "Телевизионных новостей" испытуемым объяснялась истинная цель их приглашения на студию и предлагалась анкета для заполнения.

Полученные данные подтвердили предположение о том, что социальный статус коммуникатора оказывает влияние на отношение испытуемых к его сообщению. Во-первых, на признание значимости для испытуемых того или иного социального статуса коммуникатора влияет близость социальных категорий коммуникатора и аудитории. Так, для рабочих высокозначимым оказалось сообщение "бригадира", для интеллигенции — сообщение "ученого". Для рабочих, служащих и частично инженерно-технических работников было значительным влияние социального статуса коммуникатора на формирование определенного (в данном случае положительного) отношения к содержанию сообщения. Среди лиц этих категорий наблюдается совпадение интереса к сообщению и его одобрения со значимостью социального статуса коммуникатора. Результаты корреляционного анализа показали, что в ряде случаев между оценками коммуникатора и запоминанием переданной им информации отмечается тесная связь (коэффициент корреляции  $r$  порой доходит до  $+0,88$ ). Полученные данные позволили также вывести заключение, важное для практики, а именно: у определенной части аудитории посредством выбора коммуникатора можно вызывать соответствующее отношение к передаваемой им информации (Семенова, 1971).

Главное преимущество лабораторного эксперимента состоит в том, что обе переменные могут быть хорошо проконтролированы. Если эксперимент проведен с надлежащей скрупулезностью, то любое различие в реакциях испытуемых, находящихся в различных обстоятельствах, должно быть обусловлено именно различиями этих обстоятельств.

Заключая рассмотрение корреляционного и экспериментального исследований, отметим, что каждое из них имеет свои сильные стороны, а в ряде случаев эти два типа исследований могут выступать как взаимодополняющие. Корреляционное и экспериментальное исследования характеризуют, в первую очередь,

особенности того или иного организационного плана, которым может руководствоваться социальный психолог в поисках новых научных данных. Сбор первичной информации может при этом осуществляться посредством ряда методов. Имеются три основных метода сбора первичных эмпирических данных. Это наблюдение, опросы и анализ документов. Все другие "методы" или методики, как бы они ни назывались, являются лишь различными производными от них. Однако, как отмечает В.А. Ядов, техника применения методов сбора первичной информации столь многообразна, что некоторые модификации приобрели статус самостоятельных методов (Ядов, 1987). Возьмем, например, тестирование, имеющее уже свои традиции использования в социальной психологии. По своей форме тестирование — это стандартизированный опрос с целью получения определенной информации о личности, ее оценки и соответствующего отбора.

Следует также отметить, что указанные методы сбора первичной информации имеют междисциплинарный характер и в различных модификациях используются в социальных исследованиях для получения эмпирических данных представителями различных наук — педагогами, психологами, социологами, экологами, экономистами, этнографами, юристами.

### § 3. Наблюдение

Древнейшим научным методом, к которому обратился человек для познания окружающего мира, является наблюдение. Это преднамеренное и целенаправленное восприятие явлений окружающей среды с целью сбора данных определенного рода.

В социальной психологии метод наблюдения издавна используется для изучения человеческого поведения, включая групповые процессы. При этом наблюдение применимо как в лабораторных условиях, так и в естественной социальной среде. В первом случае имеется в виду экспериментальное исследование, когда для группы создаются те или иные искусственные условия, и задача наблюдателя состоит в том, чтобы фиксировать реакции членов группы в этих условиях (нередко с помощью различных технических средств).

В лабораторном эксперименте, например, поведение может регистрироваться посредством категорий, которые разработал американский психолог Р. Бэйлз при анализе процессов взаимодействия в группе. Он выделил стандартизированный набор категорий для классификации особенностей взаимодействия в группе, независимо от ее состава и функций. Данные категории являются взаимно исключающими, представляя в своей совокупности логически исчерпывающую систему возможного взаимодействия группы (схема 3.1). Задача наблюдателя, вооруженного

этой системой категорий, состоит в том, чтобы классифицировать каждый поведенческий акт каждого члена группы в соответствии с одной из данных двенадцати категорий. Единицей наблюдения, по Бэйлзу, является "наименьший различимый сегмент вербального или невербального поведения, который может классифицировать наблюдатель" (Bales, 1950). Так, простое предложение является отдельной единицей наблюдения, сложное предложение всегда содержит более чем одну единицу наблюдения. Поскольку невербальное поведение является непрерывным и не может быть легко разбито на отдельные единицы, то наблюдателю предписывается оценивать это поведение каждого члена группы в интервале одной минуты и так далее в течение всего процесса взаимодействия в группе. Конечно, для получения детальной картины взаимодействия в группе требуется не один, а несколько наблюдателей, сферы внимания которых были бы разделены определенным образом.

В подобных случаях, когда используется ряд заранее распределенных категорий, в соответствии с которыми фиксируются те или иные реакции индивидов, наблюдение называется стандартизированным (или структурным). Порой такая исследовательская техника называется контролируемым наблюдением. Главное отличие этой техники от наблюдения неконтролируемого (нестандартизированного или неструктурного) состоит в том, что в последнем случае исследователь руководствуется лишь самым общим планом. При этом главная исследовательская задача — получить определенное впечатление о той или иной ситуации в целом. Поэтому неконтролируемое наблюдение обычно используется на первоначальных стадиях исследования с целью уточнения темы, выдвижения гипотез, определения возможных типов поведенческих реакций для последующей их стандартизации. Контролируемое наблюдение, наоборот, обычно используется как основной метод сбора первичной информации.

Главный недостаток метода наблюдения (особенно в лабораторных ситуациях) состоит в том, что присутствие исследователя так или иначе влияет на поведение изучаемых лиц. Это обстоятельство надо принимать в расчет при регистрации и интерпретации данных, собранных подобным образом.

Чтобы минимизировать влияние наблюдателя, порой испытываемые помещаются в специальные комнаты с односторонним видением (метод Гезелла). Такая комната хорошо освещена и отделена большим зеркалом без закрашенной амальгамы от другой комнаты, погруженной в темноту, где находится наблюдатель. В данном случае испытуемые видят лишь зеркало, в то время как наблюдатель может видеть все, что происходит в освещенной комнате. Скрытые в ней микрофоны позволяют наблюдателю также воспринимать слова и шумы.





Схема 3.1. Система категорий, используемая при наблюдении за процессами взаимодействия в группе (Bales, 1950)

Ключи к анализу:

- а) проблемы ориентации; б) проблемы оценки; в) проблемы контроля; г) проблемы решения; е) проблемы напряжения-руководства; ф) проблемы интеграции.

Особыми преимуществами обладает наблюдение в естественной среде (полевое). При этом люди, выступающие объектами наблюдения, заняты своей повседневной деятельностью, не подозревая о проявлении к ним исследовательского внимания. Например, наблюдение за ходом какого-либо митинга может вестись с целью фиксации ответов выступающих на определенные заявления, сделанные другими участниками митинга.

В качестве примера использования полевого наблюдения можно обратиться к работе А.Т. Никифорова, который изучал межличностное общение в двух киносъемочных группах. При этом наблюдатель находился на съемочной площадке в период создания фильма, но присутствие одного-двух не занятых непосредственно в съемке лиц здесь привычно и не вызывает отклонений от естественного поведения всех участников данной ситуации. На основе предварительного неконтролируемого наблюдения в первые съемочные дни, а также ряда интервью были выделены определенные единицы наблюдения и разработана стандартизированная схема для фиксации данных.

В итоге исследования А.Т. Никифорова были выявлены особенности межличностного общения в двух киносъемочных группах. Обнаружено также, какие именно конкретные действия участников киносъемки вызывают дисфункциональное межличностное напряжение в группе, к каким последствиям это приводит и каковы пути решения данной проблемы (Никифоров и Семенов, 1987).

При полевом исследовании ценную информацию можно получить, используя предложенное Е.С. Кузьминым наблюдение в значимых ситуациях (Кузьмин, 1967). Конечно, такой прием требует предварительной работы со стороны исследователя по выявлению того, какие именно ситуации являются действительно значимыми для изучаемой группы. В производственной группе, например, это может быть наблюдение за реакциями на изменение норм выработки, на сверхурочные работы, приход нового руководителя и т.д.

Как уже отмечалось, одна из главных трудностей, которые необходимо преодолеть при использовании метода наблюдения, — это произвольное влияние наблюдателя на людей, выступающих в качестве объектов исследовательского интереса. Подобное влияние отсутствует при использовании так называемого включенного (участвующего) наблюдения. При этом наблюдатель включается инкогнито в группу интересующих его лиц как равноправный ее член.

Первым известным случаем использования включенного наблюдения является исследование американского социолога Н. Андерсона, собравшего в начале 20-х гг. в США богатый материал о жизни бродяг. Сам исследователь бродяжничал некоторое время, т.е. вел такой же образ жизни, как и люди, оказавшиеся на дне общества, за которыми он наблюдал (Anderson, 1923).

Своеобразным ориентиром в американских социальных исследованиях считается работа, проведенная Э. Гоффманом в одной из психиатрических клиник. Он использовал включенное наблюдение, чтобы попасть в больничную палату и выявить картину повседневной жизни персонала клиники и ее пациентов. По-

скольку большая часть литературы о пациентах таких клиник написана с точки зрения медиков, Гоффман рассудил, что эта литература имеет характерную для нее предвзятость. Он выдвинул гипотезу, что обстановка клиники является важным параметром в сознании пациента. Он предположил даже, что в любой группе лиц, живущих в такой контролируемой замкнутой среде, будет развиваться естественным образом своеобразная "скрытая", закулисная жизнь. Гоффман хотел исследовать эту "скрытую" жизнь. Он описывал различные способы, которые используют пациенты, чтобы лично контролировать свой образ жизни, прибегая для этого к сделкам с персоналом клиники и его обману. Гоффман предпринял попытку показать, что традиционные взаимоотношения между врачом и пациентом не могут сохраняться в реальных условиях госпитализации.

Исследователь устроился на работу в психиатрическую клинику преподавателем лечебной физкультуры. Таким образом он получил возможность легко и ненавязчиво общаться с пациентами и персоналом. Среди пациентов особенно его интересовали те, которые госпитализировались неоднократно. То, что Гоффман выступает в роли исследователя, было известно лишь нескольким лицам из администрации. В течение целого года он проводил свои наблюдения. Итогом стали исследовательские данные о том, как социальные взаимоотношения в подобных учреждениях влияют на образ Я пациента и уход за ним (Goffman, 1961).

У нас метод включенного наблюдения использовал В.Б. Ольшанский, изучавший социальные ценности в рабочих бригадах. Исследователь проработал в течение нескольких месяцев на одном из московских заводов слесарем-сборщиком. Личный опыт и производственная квалификация позволили В.Б. Ольшанскому войти в коллектив цеха в качестве рядового рабочего. Ему удалось быстро установить дружеские отношения с другими рабочими, бывать у них дома и т.д. Они не подозревали, что имели дело с исследователем. Другие члены исследовательской группы опрашивали рабочих посредством анкетирования. Полученные при этом данные дополнялись материалами включенного наблюдения (Ольшанский, 1966).

К этому методу обращался также А.Н. Алексеев на разведывательном этапе изучения проблем сельской молодежи. Ему довелось быть рабочим-арматурщиком на строительстве стеклоларного завода в одном из украинских сел. Эта работа не требовала особой профессиональной подготовки. Исследователь выступал в роли сезонника, преследующего материальный интерес и решившего поработать половину своего отпуска, чтобы во второй половине отдохнуть как следует. Задача наблюдения состояла в том, чтобы уловить общую атмосферу, настроение коллектива строителей, язык и стиль повседневного общения, отношение

к труду, выраженное в поступках, а не в словесных заявлениях, и т.п. Материалы включенного наблюдения позволили подтвердить и уточнить гипотезы исследования, выдвинуть ряд дополнительных. Они также использовались при разработке вопросника интервью, куда были включены тестовые и ситуационные вопросы, учитывающие конкретную обстановку (Алексеев, 1973).

Наряду с очевидными преимуществами включенного наблюдения, дающего исследователю возможность посмотреть "изнутри" на изучаемую им совокупность лиц, нельзя не отметить и возникновения существенных проблем при использовании этого метода. Прежде всего отметим, что здесь требуется определенное искусство со стороны наблюдателя, который должен естественным образом, не вызывая никаких подозрений, войти в круг изучаемых им людей. При этом возникает опасность произвольной идентификации наблюдателя с позициями исследуемой популяции. Иначе говоря, наблюдатель может в такой степени вжиться в роль члена изучаемой группы, что рискует стать, скорее, ее сторонником, нежели беспристрастным исследователем. Использование включенного наблюдения также порождает определенные моральные проблемы. С этической точки зрения считается весьма уместным для наблюдателя по окончании исследования раскрыть свою подлинную научную роль (Алексеев, 1973).

Основное достоинство метода наблюдения состоит в том, что он позволяет получать данные о реальном поведении людей в тот самый момент, когда данное поведение осуществляется. Ограниченность этого метода обусловлена невозможностью проводить наблюдение (тем более стандартизированное) за большими группами лиц. Кроме того, использование наблюдения требует больших затрат времени. Обычно этот метод в социально-психологическом исследовании применяется в сочетании с другими методами сбора первичной информации.

#### § 4. Методы опроса

Всевозможные опросы относятся к числу наиболее распространенных методов сбора первичной информации в социально-психологических исследованиях. Цель опроса состоит в получении информации об объективных и (или) субъективных (мнения, настроения и т.п.) фактах со слов опрашиваемых (респондентов).

Сбор первичной информации путем опросов получил сравнительно широкое распространение среди социологов, экономистов, этнографов и психологов еще в XIX в. Все разнообразие методов опроса можно свести к двум основным типам:

- 1) опрос "лицом к лицу" — интервьюирование;
- 2) заочный опрос — анкетирование.

**Интервью** представляет собой вербальное взаимодействие, в котором один человек (интервьюер) стремится получить ту или иную информацию от другого человека (опрашиваемого, респондента) или группы лиц. В случае применения группового интервью несколько человек обсуждают поставленные интервьюером вопросы. Такое интервью обычно используется как способ сбора информации о мнениях, настроениях, установках группы в целом и может служить источником гипотез.

**Анкета** — вопросник, составленный определенным образом в соответствии с целями исследования. Используемая в заочном опросе анкета предназначена для самостоятельного заполнения и распространения по почте, через массовую печать, с помощью специальных людей — анкетеров и т.п.

Одним из первых обратился к анкете в психологическом исследовании Ф. Гальтон с целью изучения происхождения умственных качеств и условий развития ученых. На вопросы его подробной анкеты ответили 100 крупнейших английских ученых второй половины позапрошлого века. Полученные данные были проанализированы и изложены Ф. Гальтоном в монографии "Английские люди науки, их природа и воспитание" (1874). Пионерами применения анкетного метода в психологии являлись также А. Бине во Франции и С. Холл в США, основные работы которых относятся к концу XIX — началу XX в. А. Бине прибегал к анкетированию для исследования интеллекта детей, а С. Холл — для изучения психических особенностей детского и юношеского возраста. В это же время анкетный опрос как метод психологических и педагогических исследований начинает применяться и в России.

Устный опрос является методом, традиционным для психологических исследований, и издавна используется психологами различных научных школ и направлений. Во всяком случае, даже исследователи, старающиеся базировать свои выводы на экспериментальных данных, порой вынуждены в той или иной мере прибегать к получению дополнительной информации со слов испытуемых.

Обширная практика использования опросов в разнообразных формах показывает, что они дают исследователю информацию, которую невозможно получить иным образом. Однако опросам как методам сбора первичной информации свойственна и известная ограниченность. Их данные во многом основаны на самонаблюдении опрашиваемых. Эти данные нередко свидетельствуют, даже при условии полной искренности со стороны опрашиваемых, не столько об их подлинных мнениях и настроениях, сколько о том, какими они их изображают. В то же время существует множество таких социально-психологических явлений, изучение которых невозможно без использования опросов. Так, получение

информации о мнениях, чувствах, мотивах, отношениях, интересах и т.д. чаще всего осуществляется посредством опросов в той или иной форме. При этом данные опросов могут отражать явления, относящиеся не только к настоящему времени, но также к прошедшему и будущему. Безусловно, полнота и достоверность ответов зависят от способности опрашиваемого наблюдать за самим собой и адекватно излагать переживаемое им.

Общепризнанная среди психологов точка зрения состоит в том, что данные самонаблюдения представляют собой важный материал для исследователя. При этом С.Л. Рубинштейн подчеркивает: "Высказывания субъекта — показания его самонаблюдения должны быть взяты не как совокупность положений, заключающих в себе готовую истину о субъекте, а как более или менее симптоматические проявления, истинная природа которых должна быть выявлена исследователями в результате их сопоставления с соответствующими объективными данными" (Рубинштейн, 1959. С. 171).

Имеющийся опыт проведения социально-психологических исследований показывает, что опросы могут играть позитивную роль при условии сопоставления полученной информации с результатами анализа данных официальной и личной документации, материалов наблюдения. Необходимо только избегать абсолютизации методов опроса, применения их там, где нужны другие методы сбора первичной информации.

Область применения опросов в социально-психологических исследованиях довольно обширна. Так, на ранних стадиях исследования для уточнения его проблематики и выдвижения гипотез используется интервьюирование. Опрос в той или иной форме может выступать как основное средство сбора первичной информации. При этом особое значение приобретает стандартизация методики опроса. Если программа исследования предусматривает экспериментальную процедуру, опрос может использоваться с целью выявления основных критериев экспериментальной и контрольной групп как до начала эксперимента, так и после его окончания. Наконец, опрос служит для уточнения, расширения и контроля данных, полученных другими методами.

Выделяют два основных вида интервью, используемых в социально-психологических исследованиях. В *стандартизованном* интервью формулировки вопросов и их последовательность определены заранее, они одинаковы для всех опрашиваемых. Методика *нестандартизованного* интервью, наоборот, характеризуется полной гибкостью и варьируется в широких пределах. Здесь интервьюер руководствуется лишь общим планом интервью и в соответствии с конкретной ситуацией формулирует вопросы.

Каждому из этих видов интервью присущи свои преимущества и недостатки. Так, использование стандартизированного интервью сводит до минимума ошибки при формулировании вопросов, и в итоге полученные данные более сравнимы друг с другом. Однако несколько "формальный" характер опроса затрудняет здесь контакт между интервьюером и опрашиваемым. Нестандартизированное интервью, позволяя задавать дополнительные вопросы, обусловленные конкретной ситуацией, по форме приближается к обычной беседе и вызывает более естественные ответы. Основной недостаток такого интервью состоит в трудностях сопоставления полученных данных вследствие вариаций в формулировках вопросов.

Многими достоинствами двух указанных видов личного опроса обладает полустандартизированное или "фокусированное" интервью, в котором используется так называемый "путеводитель" интервью с перечнем как строго необходимых, так и возможных вопросов. Исходным пунктом такого интервью является включение будущих респондентов в какую-либо ситуацию, основные компоненты которой до этого проанализированы исследователем. Например, группа лиц просматривает кинофильм или телепрограмму, участвует в социально-психологическом эксперименте. Предварительный исследовательский анализ позволяет составить "путеводитель" интервью, вопросы которого фокусированы на впечатлениях людей, помещенных в данную ситуацию. При этом основные вопросы должны быть заданы каждому опрашиваемому. Необязательные вопросы (подвопросы) используются или исключаются интервьюером в зависимости от ответов опрашиваемого на основные вопросы. Эта методика дает интервьюеру возможность различных вариаций в пределах рамок "путеводителя". В то же время полученные таким образом данные более сопоставимы.

Выбор исследователем того или иного варианта интервью зависит от уровня изученности проблематики, целей исследования и его программы в целом. Применение стандартизированного интервью целесообразно в том случае, когда необходимо опросить большое количество людей (несколько сотен или тысяч) и затем подвергнуть полученные данные статистической обработке. Нестандартизированное интервью часто используется на ранних стадиях исследования, когда необходимо предварительное знакомство с изучаемой проблематикой.

Разнообразные по содержанию вопросы, используемые в анкетах и интервью, можно разделить на несколько типов:

1. Вопросы, выявляющие фактическую информацию о личности и социальном положении опрашиваемого. Это вопросы о возрасте, образовании, профессии, должности, доходе, заработной плате и т.п.

2. Вопросы, выявляющие факты поведения в прошлом или настоящем. Имеются в виду вопросы о тех или иных действиях как самого опрашиваемого, так и других лиц.

3. Вопросы, выявляющие мнение о фактах, отношениях, мотивах и нормах поведения. Получение достоверной информации в ответ на эти вопросы является наиболее трудным делом. Не секрет, что возможно существенное различие между ответом опрашиваемого на вопрос, что он сделал бы в такой-то ситуации, и его действительным поведением.

4. Вопросы, выявляющие интенсивность мнений и отношений. Здесь возможна оценка интервьюером глубины чувства опрашиваемого по интонации его ответов, репликам, мимике, а также самооценка опрашиваемого относительно того, является ли его мнение сильным или слабым.

Все вопросы, используемые в интервью и анкетах, подразделяются на открытые (неструктурные) и закрытые (структурные). Первые не дают опрашиваемому никакого руководства ни в отношении формы, ни в отношении содержания его ответов; вторые — предлагают сделать выбор лишь из числа указанных вариантов ответа. Имеется ряд правил, которые необходимо учитывать при формулировании вопросов и определении их последовательности.

Известно, что многие люди не хотят обсуждать в интервью дискуссионные вопросы или отвечать на них в анкете, давать о себе информацию слишком личного характера, выражать свои отношения, зная, что они могут не одобряться. Поэтому ответы на вопросы, заданные в прямой форме, порой свидетельствуют о том, что опрашиваемые находят приемлемым сказать в данной ситуации, чем о том, что они думают на самом деле. Кроме того, далеко не все аспекты личного отношения опрашиваемого к какому-либо явлению всецело им осознаются. Нередко опрашиваемый затрудняется в ответе при самостоятельном анализе своих установок, желаний, настроений, мнений. В подобных случаях исследователю могут помочь косвенные приемы получения информации, т. е. такие, истинные цели которых замаскированы для опрашиваемого. Имеются в виду специальные формы вопросов, различного рода тесты.

Разработанные исследователями правила, касающиеся порядка расположения вопросов, относятся к методу интервью в значительно большей степени, чем к заочному анкетированию. Человек, получивший анкету, почти всегда просматривает ее всю, от начала до конца, и только потом принимается за ответы. При интервьюировании, напротив, возможен эффект неожиданности вопроса (часто весьма необходимый).

Интервью — это процесс социально-психологического взаимодействия, имеющий свои фазы развития. Поэтому к вопросам,



стоящим в начале интервью, предъявляются одни требования, к вопросам, стоящим в середине, — другие, к заключительным вопросам — третьи.

Порядок вопросов в интервью должен способствовать установлению и последующему укреплению контакта между интервьюером и опрашиваемым. Некоторые вопросы вводятся в план интервью специально с этой целью, хотя они могут и не иметь прямого отношения к теме исследования.

Интервьюер должен стремиться к созданию ситуации, в которой опрашиваемый побуждался бы к искренним ответам. Главное условие успешного интервьюирования — создание дружеской атмосферы. При этом важно, чтобы интервьюер постоянно сохранял нейтральную позицию в процессе интервью. Ему нельзя ни в коем случае обнаруживать своего собственного отношения к предмету исследования.

Имеется ряд способов контроля надежности первичных данных, получаемых путем опросов. Прежде всего отметим, что в любом вопроснике предусматривается серия основных и контрольных (обычно косвенных) вопросов для повышения достоверности информации. Контроль ее достоверности возможен несколькими способами: соответствующей отработкой системы основных и контрольных, прямых и косвенных вопросов, с помощью техники шкалирования вариантов ответа в нескольких измерениях, повторными опросами в панельном исследовании, путем сравнения с другими сообщениями или объективными данными, которые касаются рассматриваемых факторов (наблюдение, анализ продуктов деятельности, эксперимент и т.д.).

Что касается специфики заочного опроса (анкетирования), то к нему наиболее целесообразно прибегать в тех случаях, когда необходимо: а) выяснить отношения людей по острым дискуссионным или интимным вопросам; б) опросить большое число людей (от сотен до нескольких тысяч) в сравнительно небольшой срок, особенно в тех случаях, когда они расселены по обширной территории. Существует несколько способов проведения заочного опроса: а) рассылка анкетных бланков по почте; б) распространение анкет, напечатанных в газетах и журналах вместе с этими изданиями; в) вручение анкет опрашиваемым по месту их работы или жительства.

Выбор между методами интервью и анкеты зависит от уровня изученности проблематики, целей исследования и его программы в целом. Анкетирование нельзя проводить, не имея определенных рабочих гипотез. Метод интервью менее требователен в этом отношении. Он может быть эффективным даже при недостаточно четко сформулированных гипотезах исследователя. Преимущество нестандартизированного интервью — получение более глубокой информации, гибкость опроса. Недостаток —

сравнительная узость охвата опрашиваемых. Массовый стандартизированный опрос путем анкеты дает репрезентативные (представительные) результаты, но в более узкой сфере проблем. На наш взгляд, сочетание анкетирования и интервью является одной из наиболее плодотворных методик опроса, так как эта методика, наряду с охватом большого числа опрашиваемых, в сравнительно короткий срок позволяет получать материал и для глубокого анализа.

### § 5. Анализ документов

Этот метод широко применяется в социальных исследованиях. В его основе лежит соответствующее использование информации, которая представлена в каком-либо тексте (рукописном или печатном), рисунках, на фото- или киноплёнке, магнитной ленте и т.д.

В качестве объекта исследовательского анализа могут выступать как официальные, так и неофициальные документы. Это деление обусловлено статусом источника документации. В первом случае речь идет о какой-либо документации, исходящей от официальных организаций. К ней относятся документы различных государственных органов, хозяйственных и финансовых учреждений, данные государственной и ведомственной статистики, материалы судебных дел, протоколы и решения тех или иных партий и т.д. и т.п. Неофициальные документы составлены по личному поводу или на основе какого-либо задания и не имеют никакого официального подтверждения их правильности. Это деловые записи, проекты решений, научные труды, описание каких-либо событий в литературе, личные письма, дневники, автобиографии, мемуары и т.п.

Некоторые исследователи подчеркивают особую значимость официальной документации, поскольку она обычно подлежит определенному контролю и часто имеет более высокую степень обобщения, нежели неофициальная.

Преимущество использования неофициальных документов состоит в том, что они дают информацию об интересах, потребностях, мотивах, ценностях и других проявлениях психики индивидов и социальных групп. Нередко исследователи сопоставляют официальные и неофициальные материалы, относящиеся к одним и тем же социально-психологическим явлениям, что позволяет обогащать понимание изучаемой проблематики и осуществлять взаимный контроль этих данных. И официальные, и неофициальные документы позволяют исследователю получить информацию как об определенных объективных условиях той или иной социальной среды, так и о мнениях, отношениях, настроениях,

других субъективных проявлениях отдельных индивидов и групп людей.

По степени персонификации документы подразделяются на личные и безличные. К личным относят карточки индивидуального учета (например, библиотечные формуляры, анкеты и бланки, заверенные подписью), характеристики, выданные какому-либо лицу, заявления, а также многие неофициальные документы, упомянутые выше, — письма, дневники, мемуары и т.п. Безличные документы — это статистические материалы, протоколы собраний, данные прессы, которые не выражают мнения какого-то конкретного человека (Ядов, 1987).

Ряд социальных исследователей скептически относится к личным неофициальным документам, отмечая, что различные мотивы, побуждающие людей составлять эти документы, определенным образом отражаются на достоверности информации. К таким мотивам можно отнести прежде всего самооправдание своих поступков, стремление продемонстрировать особенности собственного внутреннего мира, снятие личной психологической напряженности, стремление исповедоваться перед авторитетом и т.д.

Американский историк Л. Готтшалк выделяет следующие условия доверия личным документам (Здравомыслов, 1969):

1. Осторожное отношение автора к излагаемым фактам, которые ни в какой мере не затрагивают его личных интересов, не являются предметом его пристрастия.

2. Когда свидетельство наносит определенный ущерб автору и сама запись носит характер исповеди.

3. Если данные, сообщаемые в этих документах, являлись в момент записи всеобщим достоянием и автор сообщает, следовательно, нечто общеизвестное.

4. Когда сообщение или его часть представляют интерес для исследователя и вместе с тем оказываются не соответствующими точке зрения основного содержания текста личного документа. Например, в письме может подробно излагаться содержание встречи нескольких человек с упоминанием имен участников. Можно отнестись с сомнением к передаче содержания разговора, но вместе с тем сделать заключение о том, что встреча между определенными лицами имела место.

5. Заслуживает доверия также сообщение, которое находится в противоречии с предполагаемыми исследователем установками автора.

Заканчивая тему классификации документов, отметим, что возможно подразделение по их целевому назначению. Так, выделяют документы, которые были созданы независимо от исследователя, и документы, называемые "целевыми". Они готовятся теми или иными людьми по заданию исследователя

в соответствии с его научным замыслом. Сюда можно отнести ответы на открытые вопросы интервью и анкет, автобиографии, сочинения на определенную тему, написанные по заказу исследователей. Наконец, к особой категории документов многие исследователи относят всевозможные материалы средств массовой информации — газет, журналов, телевидения, кино. Первым и ярким примером широкого использования разнообразных документов в целях научного анализа было исследование, которое провели в начале XX в. американский социолог У. Томас и польский — Ф. Знанецкий. Их совместная работа длилась более десяти лет и была посвящена приспособлению к новым условиям жизни польских крестьян, эмигрировавших в Америку. Эмпирической основой исследования служили документы различного рода — личные и официальные. Это была переписка 50 семей эмигрантов с родными, оставшимися в Польше (всего 754 документа), письма, направленные в "Общество защиты эмигрантов", архивы польской эмигрантской газеты, материалы церковно-приходских общин, землячеств, судебные отчеты, документы благотворительных обществ и т.д. Наконец, по просьбе исследователей один из молодых поляков написал подробную автобиографию на 300 страницах. Отметим, что Ф. Знанецкий был настолько увлечен анализом личных документов, что считал его основным в социальных науках. Итогом указанного исследования стала работа У. Томаса и Ф. Знанецкого "Польский крестьянин в Европе и Америке". Их произведение состояло из пяти томов, вышедших в свет с 1918 по 1920 г. в США. Исследовательский анализ обнаружил сильное влияние социальной группы на поведение ее членов.

В течение последних десятилетий большое распространение получил метод изучения документов, известный под названием контент-анализ (или анализ содержания). Суть этого метода состоит в выделении тех или иных сравнительно постоянных элементов текста или изображения, затем систематической фиксации данных элементов (единиц изучаемого содержания) с последующей квантификацией, т. е. количественным выражением качественных признаков. Итак, в итоге выявляется частота использования данных элементов в тексте, что в сочетании с качественным анализом позволяет делать соответствующие выводы об их значимости для автора сообщения, определять его цели, направленность на ту или иную аудиторию и т.д.

Очевидно, что необходимой предпосылкой количественного анализа документов является анализ качественный. Исследователь выделяет те или иные единицы анализа в соответствии с целями исследования. При этом необходимо различать единицы счета — те элементы текста, которые подлежат подсчету (т.е. количественные), и смысловые единицы или категории

анализа (т.е. качественные). Так, если объектом анализа является тот или иной текст, то единицей счета может быть слово, предложение, параграф, тема и т.п. Выбор соответствующих категорий анализа также обусловлен замыслом исследователя. При анализе текста это могут быть, например, категории "за", "против", "нейтрально", "выгодно — невыгодно", "хорошо — плохо", различные ценности и т.п. Единица анализа может совпадать или не совпадать с единицей счета. Очень важно определить категории анализа как можно более точно, так как в случае, если в анализе документов занято несколько человек, это минимизирует возможные искажения, обусловленные их субъективизмом.

Основы контент-анализа были разработаны американскими социологами Г. Лассуэллом и Б. Берельсоном. В качестве метода социальных наук контент-анализ начинает широко использоваться с 20—30-х гг. XX в. в США. Первоначально этот метод получил распространение в сферах журналистики и литературоведения. Подсчитывалась и анализировалась частота употребления определенных слов, терминов, частей речи и т.п.

Особенно широкое применение получил контент-анализ в США при изучении различных сторон массовой коммуникации, в частности, с целью выяснения эффективности пропаганды. Так, Лассуэлл предложил ставшую классической при анализе массовой коммуникации формулировку, согласно которой "акт коммуникации" рассматривается по мере ответа на вопросы: "Кто говорит? Что говорит? Кому? Как? С каким результатом?"

В период Второй мировой войны контент-анализ на Западе стал использоваться в разведывательных и пропагандистских целях. Так, эксперты Би-Би-Си (Лондонского радио) обрабатывали сообщения нацистской пропаганды и предсказывали развитие событий как в области внутренней, так и внешней политики на основе анализа данных сообщений. Лассуэлл произвел контент-анализ текстов газеты "Истинный американец", выходящей в то время в США, и убедительно доказал, что, судя по содержанию ее материалов, эта газета является профашистской. Заключение исследователя послужило основанием для ее запрещения.

У нас контент-анализ получил распространение с конца 60-х гг. XX в. Здесь можно назвать анализ материалов газеты "Известия", проведенный А.В. Барановым, с целью выявления "доли" апелляции к субъективным интересам; исследования А.Н. Алексеева, также посвященные анализу содержания массовой периодической печати; изучение Б.А. Грушиным уровня информированности населения по проблемам, выявленным путем анализа сообщений, передаваемых через газеты и другие средства массовой коммуникации.

Исследования содержания различных произведений литературы и искусства, проведенные В.Е. Семеновым, показали богатые возможности использования метода контент-анализа при изучении эстетической коммуникации для получения данных об авторах художественных произведений как представителях определенных социально-профессиональных и демографических групп (прежде всего в плане социальной перцепции). Результаты анализа содержания художественной прозы показывают, что подобный анализ может использоваться с целью формулирования гипотез о различных социально-психологических явлениях. Так, изучая примеры брака и любви в прозе молодежных журналов, В.Е. Семенов выявил различные типы совместимости и несовместимости супругов, которые могут быть использованы в качестве гипотетических в исследованиях успешности брака. При этом писатели могут квалифицироваться как специфически одаренные наблюдатели и эксперты в сфере интуитивного познания социально-психологических явлений.

Учитывая опыт многочисленных исследований, можно отметить следующие основные области применения контент-анализа в социально-психологических исследованиях (Кузьмин и Семенов, 1977):

1. Изучение социально-психологических особенностей коммуникаторов (лиц, передающих сообщения), авторов через содержание их сообщений. Одним из видов подобного изучения являются сравнительные исследования типов личности и ценностей в различных обществах и культурах.

2. Изучение реальных социально-психологических явлений объекта, которые отражены в содержании сообщений (включая явления, имевшие место в прошлом и недоступные для исследования другими методами). Особый интерес в этом плане представляет анализ произведений литературы и искусства, а также публицистики.

3. Изучение различных средств коммуникации через содержание сообщений, а также особенностей форм и приемов организации содержания, в том числе пропагандистских.

4. Изучение социально-психологических особенностей реципиентов (адресатов коммуникации, аудитории). Это имеет смысл только тогда, когда известно, что коммуникатор (автор сообщения) достаточно верно представляет реципиента.

5. Изучение социально-психологических аспектов воздействия эффектов коммуникации на реципиентов через содержание сообщений. Кроме того, можно выделить следующие виды применения контент-анализа во вспомогательных целях:

- а) для обработки открытых вопросов анкет и интервью, данных проективных методик,

б) специальное (научное) употребление для изучения научной литературы по социальной психологии (эволюция интересов ученых к различным проблемам в разное время, анализ цитирований и ссылок и т.д.).

Завершая рассмотрение методов анализа документов (в том числе контент-анализа), отметим, что он используется на разных стадиях социально-психологического исследования. Так, на начальном этапе работы при составлении программы исследования к этому методу порой обращаются с целью уточнения изучаемой проблематики и окончательного формулирования гипотез. Анализ документов может выступать также как основной метод сбора первичной информации. Наконец, анализ документов порой применяется с целью дополнения информации, полученной другими методами социальной психологии. Главные достоинства метода анализа документов заключаются в возможности избежать влияния исследователя на изучаемый объект и достигнуть сравнительно высокой степени надежности получаемых данных, так как документы наиболее удобны для перепроверки. Кроме того, этот метод позволяет получать информацию, которая не поддается в такой мере выявлению посредством других методов. Недостатками метода анализа документов (особенно контент-анализа) являются значительная сложность всей процедуры и необходимость высокого уровня квалификации аналитиков.

В заключение, не переоценивая возможностей этого метода, отметим, что ему отводится незаменимая роль при выявлении широкого круга социально-психологических явлений, объективированных в различных документах.

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Социально-психологическое исследование начинается с составления его программы, включая и план работы. Выбор темы исследования обусловлен собственным опытом, контактами с коллегами, чтением специальной литературы.

Когда соответствующая информация освоена исследователем, он формулирует гипотезы. Эти гипотезы должны являться логическим следствием определенной теории, из которой исходит исследование.

Следующий этап — выбор исследовательского плана. Выделяют два основных типа исследований: корреляционный и экспериментальный. Корреляционное исследование направлено на выявление взаимосвязи между двумя или большим количеством факторов. При этом исследователь не пытается манипулировать ни одним из этих факторов. В ситуации эксперимента исследователь имеет возможность манипулировать некоторыми факторами.

Завершив работу по определению плана исследования и его подготовке, можно приступить к сбору первичной информации, используя наблюдение, опросы или анализ документации (контент-анализ). После того как собраны первичные данные, исследователь обращается к их обработке и анализу. Итогом всей работы является научный отчет.

Древнейший научный метод — наблюдение. Это преднамеренное и целенаправленное восприятие явлений окружающей среды с целью сбора данных определенного рода. Когда исследователь использует ряд заранее определенных категорий, в соответствии с которыми фиксируются реакции индивидов, наблюдение называется стандартизированным (структурным). Наблюдение нестандартизированное (неструктурное) состоит в том, что здесь исследователь руководствуется лишь самым общим планом. Чтобы исключить влияние наблюдателя, используется включенное (участвующее) наблюдение.

Цель опроса состоит в получении информации об объективных и (или) субъективных фактах со слов опрашиваемых. Все разнообразие методов опроса можно свести к двум основным типам: а) опрос "лицом к лицу" — интервьюирование; б) заочный опрос — анкетирование.

Выделяют два основных вида интервью. В стандартизированном интервью формулировки вопросов и их последовательность определены заранее. Нестандартизированное интервью, наоборот, проводится лишь на основе общего плана.



В полустандартизированном (фокусированном) интервью используется "путеводитель" интервью с перечнем как строго необходимых, так и возможных вопросов.

8. Вопросы, используемые в интервью и анкетах, подразделяются на открытые (неструктурные) и закрытые (структурные). Первые не дают опрашиваемому никакого руководства ни в отношении формы, ни в отношении содержания его ответов; вторые — предлагают сделать выбор лишь из числа указанных вариантов ответа.
9. Использование каждого из методов (и интервью, и анкетирования) имеет свою специфику. Выбор между ними зависит от уровня изученности проблематики, целей исследования и его программы в целом.
10. В основе метода анализа документов лежит соответствующее использование информации, представленной в каком-либо тексте, рисунках, на фото- или киноплёнке, магнитной ленте и т.д. В качестве объекта анализа могут выступать как официальные, так и неофициальные документы.
11. По степени персонификации документы подразделяются на личные и безличные. Выделяют также документы, созданные независимо от исследователя, и "целевые" документы, которые готовятся по заданию исследователя.
12. Контент-анализ заключается в выделении каких-либо постоянных элементов текста или изображения и затем систематической фиксации данных элементов с последующей квантификацией и анализом.

### **Ключевые понятия**

- ✓ Теория
- ✓ Гипотеза
- ✓ Корреляционное исследование
- ✓ Экспериментальное исследование
- ✓ Независимая переменная
- ✓ Зависимая переменная
- ✓ Наблюдение
- ✓ Стандартизированное (структурное) наблюдение
- ✓ Нестандартизированное (неструктурное) наблюдение
- ✓ Включенное (участвующее) наблюдение
- ✓ Метод интервью
- ✓ Метод анкетирования
- ✓ Стандартизированное интервью

- ✓ Нестандартизированное интервью
- ✓ Полустандартизированное (фокусированное) интервью
- ✓ Открытые (неструктурные) вопросы
- ✓ Закрытые (структурные) вопросы
- ✓ Метод анализа документов
- ✓ Контент-анализ

#### Литература для дополнительного чтения

*Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.

*Кэмпбелл Д.* Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях. М.: Прогресс, 1980.

*Майерс Д.* Социальная психология. СПб.: Питер, 1997.

Методы социальной психологии / Под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1977.

*Пэнто Р., Гравитц М.* Методы социальных наук. М.: Прогресс, 1972.

*Шихирев П.* Современная социальная психология. М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 1999.

*Ядов В.А.* Социологическое исследование. М.: Наука, 1987.

## Глава 4

# ЛИЧНОСТЬ В СОЦИАЛЬНОМ МИРЕ

### § 1. Понятие о личности

Хотя все современные люди принадлежат к одному и тому же виду *Homo sapiens* (человек разумный) и имеют единую природную основу, каждому индивиду свойственна особая уникальность, которая находит свое выражение в его личности. В современной науке насчитывается, пожалуй, больше сотни различных определений понятия "личность", и любое из этих определений обычно подчинено той или иной теоретической концепции его автора и его методическому инструментарию для проверки данной теории.

Во всех современных определениях личности обязательно подчеркивается ее общественная природа, включенность в ту или иную систему социальных отношений. Любая личность представляет собой своеобразный эффект биологического, психологического и социального в человеке. Это постоянно проявляется в его связях с социальным окружением. Известный генетик академик Н.П. Дубинин пишет:

"Следует признать, что генетическая программа человека испытывает огромное влияние социальных факторов. В ее содержании записаны итоги социогенеза, в процессе которого благодаря гармонизирующей эволюции сложились уникальные генетические основы современного человека. Эти итоги записаны в генетике и проявляются на биологическом уровне... до вступления человека в систему социальных взаимосвязей ведущим фактором его развития служит генетическая программа, записанная в молекулах ДНК. После рождения ребенка она вступает в интегративные связи с различными факторами социальной среды" (Дубинин, 1983. С. 56).

Особенности культуры данного общества в целом, конкретного исторического периода, принадлежность личности к тому или иному социальному классу, слою, какой-либо организации или группе накладывают свой отпечаток на черты личности, формируют определенные образцы ее поведения. При этом людям присущи и определенные индивидуально-психологические различия. Их постоянное "переплетение" с социальными характеристиками создает в итоге уникальность каждой личности. С.Л.Рубинштейн отмечал: "Человек есть индивидуальность в силу наличия у него особенных, единичных, неповторимых свойств; человек есть личность в силу того, что он сознательно определяет свое отношение к окружающему" (Рубинштейн, 1959. С. 122).

Как бы мы ни определяли личность, ее понимание в любой современной концепции исходит из тенденции видеть в самом индивиде главный источник регуляции собственного поведения. Вот почему можно согласиться с самым, пожалуй, коротким определением понятия "личность", которое дает К.К. Платонов: "Личность — человек как носитель сознания" (Платонов, 1984. С. 61). Именно сознание как состояние собственного бытия отличает человека от других живых существ. Важнейшим проявлением сознания каждого человека как своеобразного отражения реальности является самосознание. Это выделение человеком себя из окружающего мира, противопоставление себя (своего Я) всему другому (не-Я), осознание себя, своих целей, действий, переживаний, собственного внутреннего мира.

Любая личность подвержена воздействиям со стороны общества на макроуровне и микроуровне. Под макроуровнем имеется в виду "широкая" социальная среда, вплоть до уровня всей мировой общественной системы, но, конечно, в первую очередь следует отметить роль влияний того конкретного общества, к которому принадлежит личность. Нельзя не упомянуть здесь воздействия государства в целом и тех или иных его органов на личность.

Макроуровень — это ближайшее социальное окружение личности: ее семья, круг друзей, коллеги по работе, соседи и т.п., т.е. все люди, с которыми непосредственно общается и взаимодействует личность в тех или иных ситуациях повседневной жизни. Наблюдаемые эффекты различных воздействий макро- и микросреды на психику и поведение личности дают богатую пищу для социально-психологического анализа.

Личность является не только объектом тех или иных воздействий со стороны окружающей социальной среды, но и субъектом деятельности. Именно в сознательной целенаправленной деятельности личность формируется, совершенствуется и проявляет себя. Будучи членом различных социальных групп и общества в целом, каждый из нас каким-либо образом влияет на других людей, общаясь с ними в сферах труда, учения и досуга. Воздействует личность и на макросреду. Голосуя за того или иного кандидата на выборах, принимая участие в каких-либо демонстрациях или забастовках, личность выступает как субъект политической деятельности, оказывая влияние на преобразование макросреды. Более того, личность — это субъект исторического процесса, ибо каждый человек выступает в нем как действующее лицо.

## **§ 2. Я-концепция и самооценка**

Психологический термин Я в русском языке неоднозначен. С одной стороны, Я — это, как уже говорилось, результат

выделения человеком самого себя из окружающей среды, что позволяет ему ощущать и переживать собственные физические и психические состояния, осознавать себя субъектом деятельности. С другой стороны, собственное Я человека является для него и объектом самопознания.

В этом случае в состав Я человека входит его самовосприятие и самопонимание. Иначе говоря, то, каким данный человек видит себя и как он истолковывает себе свои действия, составляет Я-концепцию личности. Это своеобразная психология и философия собственного Я. В соответствии со своей Я-концепцией человек и осуществляет свою деятельность. Поэтому поведение человека является всегда логичным, с его точки зрения, хотя оно может не казаться логичным на взгляд других людей.

Каждый из нас не только видит себя определенным образом, но также оценивает себя и свое поведение. Такой оценочный аспект Я называется самооценкой. В таблице 4.1 представлена шкала, обычно используемая для измерения самооценки (Rosenberg, 1979). Использование этих положений позволяет выявить общую оценку, которую индивид дает себе.

По данным исследований (Taylor et al., 1994), люди с высокой самооценкой думают о себе хорошо, ставят перед собой соответствующие цели, принимают во внимание мнения других людей для увеличения своих успехов, хорошо справляются с трудными ситуациями. Люди с низкой самооценкой, с другой стороны, не очень хорошо думают о себе, часто выбирают нереалистические цели или вообще уклоняются от каких-либо целей, с пессимизмом смотрят в будущее и враждебно реагируют на критику или другие виды негативной обратной связи.

Вдобавок к общей самооценке каждый человек имеет специфические, парциальные, оценки своих способностей в отдельных сферах. Например, какой-либо студент может иметь высокую самооценку в целом, но при этом знать, что ему трудно поддерживать разговор с малознакомыми людьми и он не очень музыкален. Другой студент может иметь низкую самооценку в целом, но знать, что он является хорошим вратарем факультетской футбольной команды.

#### Таблица 4.1. Шкала самооценки

Прочитайте каждое из приведенных ниже положений и затем отметьте, насколько точно каждое из этих положений характеризует вас, используя приведенную инструкцию шкалу оценок:

- \_\_\_\_\_ 1. В целом я удовлетворен собой
- \_\_\_\_\_ 2. Временами я думаю, что не являюсь хорошим вообще\*
- \_\_\_\_\_ 3. Я считаю, что у меня есть ряд хороших качеств
- \_\_\_\_\_ 4. Я способен делать разные вещи так же хорошо, как большинство других людей

5. Я считаю, что у меня нет оснований гордиться собой\*
6. Я определенно чувствую временами свою бесполезность\*
7. Я считаю, что я достойный человек, по крайней мере, не хуже других
8. Я хотел бы, чтобы я мог больше уважать себя\*
9. В общем, я склонен чувствовать себя неудачником\*
10. У меня позитивное отношение к себе

#### Инструкция для подсчета баллов

0 = крайне нехарактерно (совсем непохоже на меня)

1 = нехарактерно (довольно непохоже на меня)

2 = ни характерно, ни нехарактерно

3 = характерно (довольно похоже на меня)

4 = очень характерно (очень похоже на меня)

Половине данных положений для самооценки баллы присвоены на противоположной основе, т.е. для них низкая оценка показывает в действительности более высокий уровень самооценки. До того как суммировать баллы, полученные при оценке указанных положений для определения вашего общего показателя самооценки, перекодируйте те, которые помечены звездочкой (\*), таким образом, чтобы 0=4, 1=3, 3=1 и 4=0. Показатель вашей общей самооценки может ранжироваться от 0 до 40, при этом более высокий балл свидетельствует о более высоком уровне самооценки. Показатель выше 20 свидетельствует об общем позитивном отношении к себе, в то время как показатель ниже 20 говорит об общем негативном отношении к себе.

Исследования показывают, что уровень самооценки личности связан с когнитивными аспектами Я-концепции (Franzoi, 1996). Так, люди с низкой самооценкой имеют менее ясно определенную и устойчивую Я-концепцию, чем люди с высокой самооценкой. Я-концепция людей с низкой самооценкой, по-видимому, является менее сложной и менее гибкой. Имеются данные, говорящие о том, что именно уверенность в себе является причиной высокой самооценки, а не наоборот (т.е. неверно утверждение, что высокая самооценка порождает более высокий уровень уверенности в себе). Итак, можно предположить, что первым компонентом высокой самооценки является знание себя или, по меньшей мере, размышление о знании себя. Другим детерминантом уровня самооценки, по-видимому, может быть, как отмечает Франзой, способ, посредством которого индивид "организует" позитивную и негативную информацию о себе в памяти. Речь идет не только о том, что все количество позитивной информации сравнивается с количеством негативной информации, что в целом определяет уровень самооценки. Главное здесь — как это знание о себе "организовано". Некоторые индивиды проявляют тенденцию подразделять информацию о себе на отдельные позитивные и негативные категории ("Я хороший" и, наоборот, "Я нехороший"). Другие же имеют обыкновение формировать ментальные категории, которые содержат в себе смесь позитивной и негативной информации о себе. Исследования показывают, что если люди

проявляют тенденцию подразделять в пределах своей Я-концепции информацию о себе на позитивную и негативную и первая чаще вспоминается, то такой когнитивный стиль повышает их самооценку и понижает уровень депрессии. У тех людей, для которых позитивные аспекты Я являются более важными, подразделение информации о себе на позитивную и негативную может быть частью процесса, способствующего исключению в конце концов негативной информации из памяти. А это, в свою очередь, удаляет такую информацию из Я-концепции. С другой стороны, людям, которым негативные аспекты Я кажутся более важными, психологически более приемлемо смешивать в своем сознании вместе позитивные и негативные аспекты Я.

### **§ 3. Социальная идентичность как часть Я-концепции**

Каким же образом формируется Я-концепция личности? Одна из наиболее влиятельных теорий развития Я была разработана Э. Эриксоном. Это теория стадий развития Я (Эриксон, 1996). Он утверждал, что формирование идентичности (осознания индивидуального Я) является решающей задачей, возложенной на юношеский возраст. Формирование идентичности знаменует собой переход от детства к взрослости. Приобретая твердое чувство идентичности, молодой человек получает основу для составления планов своей карьеры, начала трудовой деятельности или продолжения образования, а также для установления интимных взаимоотношений (подробнее см. в гл. 5).

Хотя Эриксон не сомневался в своем понимании юности как основном времени развития чувства Я, вряд ли можно утверждать, что чувство Я развивается и созревает преимущественно в это время. По данным ряда исследований (Taylor et al., 1994), чувство Я начинает формироваться с младенчества, начиная с осознания ребенком того, что он является отдельным индивидуом. В раннем возрасте мы обладаем довольно ясным пониманием своих личностных качеств и самооценкой. Более того, многие изменения, происходящие в среднем и даже позднем возрасте, могут влиять на Я-концепцию личности. Хотя, по мнению психологов, Эриксон был совершенно прав в своих утверждениях о том, что особенности формирования идентичности в юности являются особенно важными для личности, очевидно также и то, что развитие личного чувства Я — это процесс, который протекает в течение всей жизни, начинаясь в младенчестве и не заканчиваясь до тех пор, пока живет человек.

Рассматривая формирование Я-концепции, отметим, что знания о собственном Я человек получает из многих источников. Обратимся, прежде всего, к процессу социализации. В течение детства на нас воздействуют определенным образом родители

и другие члены семьи, учителя, друзья, знакомые, которые могут выступать как авторитеты. Так, ребенок, которого родители водят на абонементные концерты в филармонию, может прийти к мысли о себе как культурном человеке. Мальчик, занимающийся с успехом в детской футбольной школе, может со временем считать себя ловким и спортивным. Социализация, формирующая ранний опыт личности, закладывает определенную основу наших знаний о себе, Я-концепцию.

Еще в детстве, совершая те или иные действия, мы получаем сигналы обратной связи от других. Возьмем, например, ситуации, когда родители постоянно хвалят своего ребенка за хорошую игру на пианино или имеют обыкновение восторженно высказываться о качестве его рисунков, отмечая и в одном, и в другом случае большие способности. По данным исследований, имеется сильная связь между тем, что родители думают о способностях своих детей, и детской Я-концепцией по этим параметрам.

Мы также получаем знания о себе, наблюдая за реакциями других людей на наши действия. Еще в начале XX в. Ч. Кули развил концепцию "зеркального Я", утверждая, что люди воспринимают себя на основе того, как другие воспринимают их и реагируют на них. Наши восприятия того, как другие реагируют на нас, называются отраженными оценками.

Люди делают определенные выводы о своих личных качествах, наблюдая и за своим собственным поведением. Так, в процессе нашей жизнедеятельности мы отмечаем, что постоянно предпочитаем одни виды активности другим, одну пищу — другой, одних людей — другим. Регулярность этих наблюдений также дает нам некоторое знание о своем Я.

На Я-концепцию влияют также факторы, отличающие нас от других людей. Например, в исследовании, проведенном под руководством У. Магуайра, студентов просили рассказать о себе (Taylor et al., 1994). Было обнаружено, что студенты упоминали о тех аспектах своей личности, которые характеризуют их особым образом. Например, мальчик скорее отметит тот факт, что он является единственным мальчиком в семье, чем что-либо другое. Если у него есть три сестры, ни одна из них, вероятно, не упомянет тот факт, что она является девочкой.

Порой нам хочется оценить себя по какому-то отдельному параметру, но в нашем распоряжении нет соответствующей информации. Например, если вы хотите знать, хороший ли вы танцор, есть способ это проверить. Можно проконсультироваться у эксперта, ну а если его нет в вашем распоряжении? Можно спросить у знакомых, насколько хорошо вы танцуете, но, допустим, вы стесняетесь сделать это. Тогда мы оцениваем наши личные качества, сравнивая себя с другими людьми. На основе самонаблюдения и наблюдения за действиями других танцующих мы можем



составить определенное впечатление о себе как танцоре. Этот процесс называется социальным сравнением. Когда людей просят рассказать о себе, например, задают им вопрос: "Кто вы?", то в ответах они нередко относят себя к той или иной группе, категории, общности. В подобных случаях речь идет о социальной идентичности индивида. Это важная часть Я-концепции, которая основана на его принадлежности к какой-либо социальной группе вместе с присущими данной группе нормами и ценностями. В качестве примеров можно назвать семью, какую-либо организацию, религиозную или этническую группу, любое другое сообщество, укрепляющее значимые аспекты собственного Я.

Люди не только относят себя к определенным группам, но также рассматривают других как членов тех же самых групп или как членов других групп. Отсюда идет подразделение остальных людей на категории "мы" и "они". "Мы" — это люди, принадлежащие к группам, членство в которых является важным для нас. "Они" — это все остальные, это чужаки, не относящиеся к "нашим" группам. Группы, входящие для нас к категорию "мы", составляют часть нашей социальной идентичности.

В ходе повседневной жизни индивид обычно сравнивает свои личные достижения в какой-либо сфере с достижениями других. При этом люди также сравнивают успехи "своих" групп с успехами групп "чужих". Когда кто-то из "своих" добивается крупного успеха, то все остальные члены этой общности, даже не игравшие никакой роли в этом успехе, также испытывают чувство гордости и даже личного удовлетворения достижением некоторых из нас. Например, после первого в истории человечества полета в космос, который был совершен Ю. Гагариным, многие советские люди искренне гордились успехом своей страны. Известно также, какой эмоциональный подъем испытывают люди в стране, национальная сборная которой выигрывает Кубок мира по футболу. Такое явление, когда люди греются в лучах чужой славы, способствует повышению индивидуальной самооценки, потому что социальная идентичность этих людей в данной сфере составляет интегральную часть их Я-концепции. Люди очень стремятся к тому, чтобы косвенным образом разделить успех членов "своей" группы, особенно после личных неудач. Вот почему правительства некоторых стран склонны порой затевать "маленькую победоносную войну", чтобы отвлечь своих граждан от их тяжелого экономического положения.

Итак, люди охотно разделяют успехи членов "своей" группы. Что же происходит, когда те, с кем мы идентифицируем себя, терпят неудачу? Здесь отмечаются два типа реакций (Franzoi, 1996). Во-первых, поскольку люди имеют тенденцию переоценивать качество выполнения какой-либо деятельности членами "своей" группы по сравнению с "чужими", то часто для них

наступает время признать неудачу вполне обоснованной. Во-вторых, в случаях когда поражение наступает членов "своей" группы, этому находится оправдание. Вспомните, как в спорте после проигрыша "своей" команды болельщики часто оправдывают это неблагоприятными ситуационными факторами, например, ошибками судьбы или его несправедливостью. Защищая "свою" команду, болельщики защищают свою самооценку.

Особой разновидностью социальной идентичности является этническая идентичность — индивидуальное чувство личной идентификации с определенной этнической группой. Этническая идентичность является состоянием сознания, и ее приобретение часто требует значительных ментальных усилий. Джин Финни предложила трехстадиальную модель формирования этнической идентичности (Franzoi, 1996).

В соответствии с первой стадией — нерассмотренной социальной идентичности — представители национального меньшинства, часто лично не рассматривавшие проблемы этнической идентичности, могут иметь усвоенные на неосознаваемом уровне негативные стереотипы, присущие доминантной культуре, в рамках своей Я-концепции. Одно из негативных последствий усвоения этих унижающих социальных убеждений в Я-концепции состоит в том, что люди могут испытывать даже "отвращение к себе". В противоположность тем, кто игнорировал этнические проблемы, некоторые люди на первой стадии могут быть подвергнуты действию позитивных этнических установок со стороны других, но просто не думать об этих проблемах.

На второй стадии — поиска этнической идентичности — люди имеют определенный опыт, который на время вытесняет их старый взгляд, делая их восприимчивыми к изучению их собственной этничности. В большинстве случаев катализатором для окончания первой стадии у индивида, находящегося в поисках более глубокого понимания своей этнической идентичности, является его личный опыт испытания на себе каких-либо предрассудков. Эта стадия характеризуется интенсивным поиском, в котором люди пытаются разрушить старую негативную идентичность и заместить ее новой позитивной идентичностью. Будучи вовлеченными в такой поиск, люди могут поглощать соответствующую литературу и принимать участие в культурных мероприятиях, организуемых данной этнической общиной.

В течение второй стадии представители национального меньшинства могут также развивать оппозиционную идентичность, при этом активно отвергая ценности доминантной культуры и очерняя членов доминантной группы.

Третья стадия и кульминация этого процесса состоит в более глубоком понимании и повышении ценности собственной этничности — то, что Финни назвала "достижением этнической

идентичности". На этой финальной стадии развития этнической идентичности уверенность во вновь обретенной этнической идентичности дает людям глубокое чувство этнической гордости наряду с новым пониманием своего собственного места в доминантной культуре. Они становятся способны полностью усвоить те аспекты доминантной культуры, которые являются приемлемыми (например, финансовые гарантии, независимость, университетские занятия), и выступать против тех, которые являются угнетающими (например, расизм, дискриминация по полу). По мнению автора этой концепции, именно таким образом развитие позитивной этнической идентичности обеспечивает не только защиту униженных меньшинств от постоянного расизма в их стране, но также позволяет им использовать эту позитивную социальную идентичность, чтобы следовать целям большинства, участвуя в социальной жизни общества. Такая трансформация благоприятствует высокой самооценке и устойчивой Я-концепции.

Заметим, однако, со своей стороны, что данная концепция формирования этнической идентичности приемлема для общества, одной из стратегических целей которого является ассимиляция всех этнических меньшинств в единую нацию. К таковым обществам относится американское, которое стало единым "плавильным котлом" для разных национальностей, превращая в итоге всех в американцев. Что касается современной России, то, по материалам отдельных исследований, значительная часть наших граждан не называет себя "россиянами", а идентифицирует себя по национальной принадлежности.

Поскольку этническая самоидентификация является важным компонентом Я-концепции, следует отметить те признаки, которые воспринимаются индивидами как главные при определении национальности человека. Данные отечественных исследований (Старовойтова, 1978; Сикевич, 1994) показывают, что этническая самоидентификация достаточно вариабильна и обусловлена определенными факторами.

*Место проживания* на своей этнической территории или в иноэтнической среде. Если в первом случае больший вес придается происхождению (национальность родителей), то во втором случае яснее осознается этнокультурная общность.

*Возраст.* Молодежь в большей мере ориентирована на выбор национальности "по желанию самого человека" и меньше — на происхождение.

*Уровень образования.* С ростом образования возрастает ориентация на выбор национальности "по желанию", а не определение ее по происхождению. Характерно также, что если лица с низким уровнем образования обращают внимание на явные черты этнического сходства и различия (язык, внешность), то

более образованные люди выделяют неявные, но существенные черты (характер и особенности поведения).

Судя по данным исследования З.В. Сикевич, проведенного в Санкт-Петербурге в 1993 г., младшим возрастным группам школьников свойственна умеренная этническая самоидентификация: почти половина (44,6%) опрошенных вообще не обращают внимания на национальность людей, 41,9% — только в том случае, если "они" им "чем-то несимпатичны", вместе с тем 67,3% молодых людей гордятся своей национальной принадлежностью (все опрошенные — русские). Однако каждый четвертый (25,9%), что, на наш взгляд, немало, хотел бы родиться "не в России, а в какой-нибудь западной стране" (Лисовский, 1996).

Заключая рассмотрение вопроса о том, откуда люди получают знания о собственном Я, отметим наличие ряда источников. Это ранняя социализация, оценки других людей, самонаблюдение, наблюдение за поведением других людей и соответствующие сравнения, членство в различных социальных группах, включая ту или иную этническую общность.

#### **§ 4. Саморегуляция**

Занимаясь той или иной деятельностью, человек обычно сознательно направляет и контролирует свои собственные действия в соответствии с целью. Это называется саморегуляцией. В работах Г.С. Никифорова психическая саморегуляция рассматривается как компонент самоуправления. "Упрощенно говоря, самоуправление для субъекта — это решение вопросов о том, что и как делать. Спецификой регулирования является исполнение того, что было намечено. Переход от самоуправления к саморегулированию — это переход от замысла, идеи к воплощению их в жизнь" (Никифоров, 2000. С.158).

Как мы уже отмечали, каждый человек имеет большое количество информации о себе, включая свои личные характеристики, цели и желания, планы на будущее, определенную Я-концепцию в целом. Рассмотрим далее, как наше Я регулирует наши мысли, чувства и действия в различных социальных ситуациях. Для более глубокого понимания саморегуляции обратимся сначала к такому явлению, как "действующая Я-концепция" (Taylor et al., 1994). В силу многогранности личности мы включаемся в различные жизненные ситуации той или иной стороной нашего Я. Это зависит от того, какой аспект Я-концепции имеет отношение к данной частной ситуации. Тот аспект Я-концепции, который наиболее подходит для какой-либо частной ситуации, называется "действующей Я-концепцией". Так, во время аудиторного занятия поведение и чувства студента будут главным образом определяться его "академическим" Я, если же мы будем говорить о

вечеринке в дружеской компании с участием этого студента, то здесь другой аспект его Я будет соответствовать этой ситуации. Итак, суть понятия "действующей Я-концепции" состоит в том, что при этом из общей Я-концепции какой-либо личности "извлекается" то, что направляет социальное поведение в отдельных специфических ситуациях и, в свою очередь, изменяется под влиянием данных ситуаций. Подобные изменения влияют на изменения постоянной Я-концепции только тогда, когда "действующая Я-концепция" сравнительно устойчива в течение продолжительного времени. Допустим, студент, будучи в стенах высшего учебного заведения, может не отдавать себе отчета в степени своей авторитарности. Получив диплом, он может оказаться на работе, требующей контроля за поведением других людей. Выполняя такую работу изо дня в день в течение нескольких месяцев и даже лет, молодой специалист может обнаружить в себе много признаков авторитарности и это может стать важным компонентом его стабильной Я-концепции. Таким образом, термин "действующая Я-концепция" используется для того, чтобы подчеркнуть, каким образом специфические аспекты нашей идентичности активизируются при выполнении тех или иных социальных ролей в определенные моменты жизни (подробнее о социальных ролях далее в этой главе).

Важным аспектом Я, влияющим на саморегуляцию, является также "вера в самоэффективность" или ожидания, которых мы придерживаемся по поводу наших возможностей достижения определенных целей (Bandura, 1977). Предпримем ли мы какие-либо действия, попытаемся ли выполнить ту или иную задачу, достичь какой-то цели — все это зависит от того, верим ли мы в успешность наших усилий. Курильщик не бросит курить, если только он не верит в то, что сможет сделать это. Если тяжелоатлет выходит на помост, нагнувшись, берется за гриф штанги и в голове у него промелькнет: "Ох, не подниму", он, конечно, не сможет взять этот вес. По мнению А. Бандуры и ряда других психологов, ранний опыт успехов и неудач приводит к тому, что у людей развиваются довольно устойчивые представления об их самоэффективности в различных жизненных сферах.

Саморегуляция зависит также от направления нашего внимания — направлено ли оно внутрь себя или на внешнюю среду. Обычно наше внимание фокусируется на внешней среде, но временами мы сосредоточиваемся на себе. Такое состояние сознания, когда мы сами выступаем в качестве объекта нашего собственного познания, называется самоосознанием.

Взгляд на себя заставляет людей сравнивать себя со стандартами, такими как внешний облик, интеллектуальный уровень, физическое развитие или моральные принципы. Люди

стараятся соответствовать стандартам, оценивать свое поведение в соответствии со стандартами, решая, подходит оно под стандарт или нет, и продолжать это приспособление до тех пор, пока сравнение со стандартом не покажется удовлетворительным. Этот процесс называется обратной связью, если обратиться с целью анализа к кибернетической теории саморегулирования.

Рассматривая проблемы самоосознания, исследователи выделяют два его типа. Частное самоосознание — это временное состояние осознания индивидом скрытых, частных аспектов своего Я, в то время как общественное самоосознание — это временное состояние осознания индивидом общественных аспектов Я. "Частное и общественное самоосознание могут быть произвольно вызваны какими-либо стимулами. Если вас спрашивают о вашем нынешнем настроении, или вы видите свое лицо в маленьком зеркале, или чувствуете в животе спазмы от голода, то, вероятно, это вызовет у вас состояние частного самоосознания. Если же за вами наблюдают другие люди, делают вашу портретную фотографию или вы видите себя в зеркале целиком в полный рост, то это может вызвать общественное самоосознание" (Franzoi, 1996. P. 61 ).

Взрослые индивиды обладают способностью оказываться и в состоянии частного, и в состоянии общественного самоосознания. Однако, когда какие-либо стимулы вызывают самоосознание, это фокусирование на себе является временным. Наряду с состояниями самоосознания, возникающими вследствие внешних стимулов, исследователи обнаружили, что одни люди обычно тратят больше времени на саморефлексию, чем другие. Укоренившаяся тенденция самоосознания была обозначена исследователями как личностная черта самосознания, которая является сравнительно устойчивой в течение некоторого времени.

Подобно тому, как существуют два типа самоосознания, имеются и два типа самосознания. В 1975 г. А. Фенигстайн, М. Шейер и А. Бассе разработали шкалу самосознания для измерения этих двух черт (см. табл. 4.2). Частное самосознание представляет собой тенденцию сознавать скрытые, частные аспекты Я, в то время как общественное самосознание — это тенденция сознавать публично демонстрируемые аспекты Я.

#### Таблица 4.2. Шкала самосознания

Посредством данной шкалы измеряются личностные черты частного и общественного самосознания. Для работы с этой шкалой прочитайте каждое из положений, следующих далее, и затем отметьте, насколько точно каждое из этих положений характеризует вас, используя приведенную в инструкции шкалу оценок:

- \_\_\_\_\_ 1. Я всегда пытаюсь понять себя
- \_\_\_\_\_ 2. Я озабочен своим стилем действий

3. В общем, я не очень осознаю себя\*
4. Я много думаю о себе
5. Я озабочен тем образом, в каком предстаю перед людьми
6. Я часто фантазирую о себе
7. Я никогда не смотрю на себя критически\*
8. Я осознаю свой путь
9. Я в общем внимателен к своим внутренним чувствам
10. Я обычно беспокоюсь о том, чтобы произвести хорошее впечатление
11. Я постоянно изучаю свои мотивы
12. Одна из последних вещей, которые я делаю перед уходом из дома, это гляжу в зеркало
13. Иногда у меня появляется чувство, что я откуда-то наблюдаю за собой
14. Я озабочен тем, что другие люди думают обо мне
15. Я крайне внимателен к переменам в моих настроениях
16. Я обычно осознаю свой внешний вид
17. Я осознаю образ своих мыслей, когда думаю над проблемой

#### **Инструкция для подсчета баллов**

0 = крайне нехарактерно (совсем непохоже на меня)

1 = нехарактерно (довольно непохоже на меня)

2 = ни характерно, ни нехарактерно

3 = характерно (довольно похоже на меня)

4 = очень характерно (очень похоже на меня)

Некоторым положениям этой шкалы баллы присвоены на противоположной основе, т.е. для этих положений более низкая оценка показывает в действительности более высокий уровень самосознания. До того как суммировать баллы, полученные при оценке указанных положений, перекодируйте те, которые помечены звездочкой (\*), таким образом, чтобы 0 = 4, 1 = 3, 3 = 1 и 4 = 0.

**Частное самосознание.** Подсчитайте показатель вашего частного самосознания, сложив баллы ваших ответов по следующим положениям: 1, 3, 4, 6, 7, 9, 11, 13, 15 и 17.

**Общественное самосознание.** Подсчитайте показатель вашего общественного самосознания, сложив баллы: ваших ответов по следующим положениям: 2, 5, 8, 10, 12, 14 и 16.

Когда Фенигштейн, Шейер и Басс впервые использовали свою шкалу самосознания в 1975 г., средний показатель для всей совокупности студентов колледжа по частному самосознанию был около 26, в то время как средний показатель общественного самосознания был около 19. Чем выше ваш показатель по тому или иному типу самосознания, тем в большей степени этим типом самосознания вы, вероятно, обладаете. Чем ниже ваш показатель по одному из этих типов самосознания, тем в меньшей степени вы, вероятно, обладаете данным типом самосознания (Fenigstein et al., 1975).

Люди, которым в большей степени присуще частное самосознание, много думают о себе, пытаются понять себя и более

внимательны к своим внутренним чувствам. Люди, которым более свойственно общественное самосознание, озабочены собственной независимостью и вопросами идентичности. Они беспокоятся о том, что другие люди думают о них, как они выглядят и как они воспринимаются другими. Заметим при этом, что каждая из указанных черт (частное самосознание и общественное самосознание) представляет собой характерную тенденцию; поэтому человек может быть очень внимателен к обеим сторонам своего Я, внимателен к одной, но невнимателен к другой или сравнительно невнимателен к обеим. Обратившись к таблице 4.2, вы можете определить характерные особенности вашего самосознания.

Каковы же причины индивидуальных различий в самосознании? Многие исследователи пытаются определить, как действуют различные уровни проявления частного самосознания и общественного самосознания на познание, чувства и поведение. Почему многие люди обычно озабочены частными и/или общественными аспектами своего Я, в то время как другие игнорируют эти две стороны Я? В чем же причины? Материалы отдельных исследований дают некоторые ответы на эти вопросы (Franzoi, 1996). Во-первых, обнаружено, что здесь нет никаких связей с интеллектом. В качестве одного из объяснений выдвигается значительный жизненный опыт в течение периода формирования личности, однако пока нет данных для того, чтобы поддержать или опровергнуть эту гипотезу. Если обратиться к влиянию культуры общества на уровень самосознания, т. е. свидетельства того, что люди в индивидуалистических культурах имеют более высокие уровни частного самосознания, чем в коллективистских культурах. Эти различия, вероятно, связаны с тем фактом, что в индивидуалистических культурах имеется большая концентрация внимания на Я отдельного индивида как имеющего свои собственные потребности и желания. Несмотря на это возможное влияние культуры общества, сегодня социальные психологи знают гораздо больше о последствиях различий в самосознании, чем о причинах таких различий.

## § 5. Концепция социальной роли

Социально-психологический подход к личности требует рассмотрения ее в тесной связи с социальным окружением. Прежде всего имеются в виду те социальные группы, в состав которых личность входит, с членами которых взаимодействует. Для того чтобы лучше понять взаимосвязи личности и ее социальной среды, психологи обращаются к положениям ролевой теории личности.



Мысль о том, что люди в их жизнедеятельности подобны актерам на сцене театра, высказывалась еще в очень давние времена. Римский философ-стоик Эпиктет, живший в I—II вв. н.э., часто сравнивал человека с актером. Так, он заявлял: "Не забудь, — ты актер и играешь в пьесе роль, назначенную автором. Коротка пьеса — коротка и роль, длинна — длинна и она. Даст он тебе роль нищего — старайся вернее создать его тип, как и тип калекки, высшего правительственного лица или частного человека" (Эпиктет, 1888. С. 6). Под автором здесь имеется в виду Бог как высшая сила.

В. Шекспир в пьесе "Как вам это понравится" устами одного из своих героев говорит:

Весь мир — театр.

В нем женщины, мужчины — все актеры.

У них свои есть выходы, уходы.

И каждый не одну играет роль.

В научный оборот термин "роль" ввели в 20—30-е гг. американские исследователи Д. Мид и Р. Линтон. Последний определял роль как "динамический аспект статуса". Под статусом понималась какая-либо социальная позиция личности, а роль выступала здесь как определенная демонстрация этой позиции.

Являясь членом тех или иных социальных групп, вступая во взаимодействие с другими людьми, человек в каждом из этих случаев обладает той или иной позицией (статусом) — местом в данной конкретной системе социальных взаимосвязей. Так, на предприятиях четко различаются официальные позиции директора, бухгалтера, юрисконсульта, начальника цеха, мастера, рабочего и т.д. Многие позиции, занимаемые людьми, характеризуют их в более широком социальном смысле. Например, можно выделить общественно-политические позиции (депутат, член какой-либо партии или инициативной группы граждан), профессиональные (инженер, врач, артист) и ряд других (гражданин, потребитель, пенсионер). Человек, находящийся в той или иной официальной позиции, имеет соответствующие права и обязанности.

Отдельно следует упомянуть позиции, занимаемые индивидом в своей семье и вообще среди родственников (дед, отец, муж, брат, племянник и т.д.). Определенные права и обязанности выступают в качестве регуляторов и в семейных отношениях.

Каждый человек обладает целым рядом различных социальных позиций, что составляет его "статусный набор". Так, один и тот же человек может представлять перед другими людьми как врач, муж, отец, брат, друг, шахматист-разрядник, член профсоюза. Рассмотрение любой позиции в группе или в обществе всегда подразумевает наличие других, связанных с ней позиций. Отсюда выводится известная взаимозависимость и между

людьми, находящимися в связанных между собой позициях. Например, позиция руководителя подразумевает существование позиции подчиненного. Позиция врача подразумевает наличие позиции пациента. Имеется определенная взаимосвязанность между сотрудниками любой организации, между членами семьи, родственниками, вообще между индивидами, вступающими друг с другом даже в один-единственный непродолжительный контакт (например, между продавцом и покупателем, кондуктором автобуса и пассажиром). Таким образом, можно говорить о наличии соответствующих взаимоотношений между указанными лицами. В рамках данных отношений индивиды выполняют определенные социальные роли, а эти взаимоотношения называются ролевыми.

В настоящее время имеется много определений понятия "социальная роль", и в его интерпретации существуют заметные расхождения между исследователями. Мы будем понимать роль как нормативную систему действий, ожидаемых от индивида, в соответствии с его социальной позицией (положением). Отсюда следует, что роль обусловлена конкретным местом человека в структуре социальных связей и в известном смысле не зависит от его индивидуально-психологических свойств. Так, выполнение роли преподавателя вуза должно подчиняться одним официальным предписаниям, а выполнение роли студента — другим. Эти предписания безличны, они никак не ориентированы на особенности характеров тех или иных преподавателей и студентов.

Существует ряд классификаций социальных ролей. Все их многообразие можно подразделить на роли приписанные и роли достигнутые. К приписанным относятся, например, роли, обусловленные дифференциацией людей в обществе по полу. Такие роли называются тендерными. Обычно родители понимают, что мальчиков и девочек нужно воспитывать неодинаковым образом, прививая им различные навыки. Так, мальчиков чаще учат обращаться с различными хозяйственными инструментами, а девочек — готовить пищу и шить. Очевидно, что даже в современных странах с развитой демократией, несмотря на социальное равенство полов, существуют ожидаемые наборы образцов поведения, присущего мужчинам и женщинам. И эти наборы имеют существенные различия. Так, наша общественная мораль терпимо относится к поведению юноши, если он на улице пытается познакомиться с понравившейся ему девушкой. Однако если бы подобную активность проявила девушка, это было бы расценено (во всяком случае, многими представителями старшего поколения) как отклонение от ожидаемых в обществе правил поведения. Тендерные роли предписывают также определенные манеры и жесты, речевые обороты, соответствующую одежду. В странах Востока различие между тендерными ролями еще более заметно.

К достигнутым ролям относят те, которые выполняются в той или иной профессиональной области. Например, роли директора предприятия, доктора философии, тренера футбольной команды.

Следует отметить, что возможности достижения личности какой-либо роли существенным образом предопределены социальными условиями микросреды и макросреды, в которых находится личность. Для одних индивидов эти возможности сравнительно широки, для других — весьма ограничены. Так, на острове Кижы в Карелии дети всех возрастов находятся в одном и том же классном помещении во время школьных занятий. Учитель дает каждому индивидуальное задание. Вряд ли выпускник такой школы при поступлении в вуз составит успешную конкуренцию своим сверстникам, окончившим городские школы.

В соответствии с другим логическим основанием можно выделить специфические роли и диффузные роли. В ролях специфических взаимоотношения строятся на основе особых четко ограниченных целей. Например, кассир, продающий билеты в кино-театре, гардеробщик, принимающий верхнюю одежду, парикмахер, подстригающий своих клиентов. Активность лиц, выполняющих диффузные роли, наоборот, не имеет подобной специальной направленности. Такова роль матери, которую интересует буквально все, что касается ее ребенка: его здоровье, настроение, стремления, желания, вкусы, привычки и т.д. Этот интерес очевидным образом проявляется в отношении матери к ребенку. Все семейные взаимоотношения вообще (если, конечно, говорить о норме) строятся на основе диффузных ролей. В форме таких ролей могут проявляться и отношения между близкими друзьями, влюбленными. При этом ролевые взаимосвязи осуществляются на почве широкого круга взаимных интересов.

Нередко для того чтобы окружающие имели необходимую информацию о социальной роли той или иной личности в данный момент, прибегают к ролевым символам. Примером такого символа может быть какая-либо униформа. Знаки отличия у военного, обозначающие род войск и звание данного лица, свидетельствуют о его социальном статусе и соответствующей роли. Строгие вечерние платья женщин и темные костюмы мужчин могут подчеркивать официальный характер какой-либо ситуации. Наличие белого халата на каком-либо человеке в лечебном учреждении говорит о его принадлежности к медицинскому персоналу.

Место социального взаимодействия каких-либо индивидов также обладает характеристикой ролевого знака. Как отмечает английский профессор Ч. Хэнди, менеджеры часто ведут себя совершенно различным образом на месте своей работы и вне его, даже имея дело с одним и тем же лицом. Изменение местоположения используется ими порой для того, чтобы показать

соответствующее изменение их роли, скажем, переход от роли начальника к роли друга (Handy, 1981).

Если окружающим людям известна социальная роль какого-либо индивида в данный момент, то они будут предьявлять к его поведению соответствующие ролевые ожидания. Эти ожидания могут включать в себя вполне определенные предписания (то, что человеку необходимо делать обязательно), определенные запреты (то, чего человек не должен делать) и ряд менее точно определенных ожиданий (то, что человеку следовало бы делать в данной роли). Когда поведение индивида, выполняющего какую-либо социальную роль, соответствует ожидаемому образцу, оно считается успешным.

Необходимо подчеркнуть при этом, что в ролевых ожиданиях, исходящих от конкретных лиц или групп, ярко проявляются и их социально-психологические особенности. Так, взаимные ролевые ожидания двух сотрудников, использующих одно и то же оборудование, обусловлены не только их официальным положением в данной организации, но и свойствами личности каждого из этих работников. Допустим, один из них, отличающийся аккуратностью и следящий за безукоризненной чистотой рабочего места, будет требовать от своего коллеги такого же отношения к делу. Другой работник, не столь аккуратный, может игнорировать эти требования, полагая, что достаточно лишь иметь все оборудование в исправном состоянии.

Отметим, что человек обладает известной степенью свободы в отношении своего ролевого поведения. Вот почему выполнение одних и тех же социальных ролей различными индивидами часто имеет некоторые различия, хотя при всем этом их действия могут оцениваться как успешные. Возьмем, например, двух студентов, заканчивающих вуз. Один из них, готовясь к экзаменам, прорабатывал только обязательную литературу, другой же — читал, наряду с ней, еще и книги из дополнительного списка. Однако с формальной точки зрения и первый, и второй вполне удовлетворяют требованиям, предьявляемым к студенту.

Ролевые ожидания нередко касаются не только поведения индивида в той или иной роли, но и его внешнего облика — одежды и аксессуаров туалета, украшений, прически. Так, чиновник, приглашенный на дипломатический прием, вряд ли явится туда в свитере и джинсах, а профессор даже жарким летом не рискнет предстать на лекции перед студентами в майке и шортах. В некоторых официальных ситуациях форма одежды сравнительно строго регламентируется.

Каждый человек обладает множеством социальных ролей. Подобно тому как он имеет определенный "статусный набор", можно говорить и о соответствующем "ролевом наборе" индивида. Так, имея статус отца, человек выступает в разных ролях по

отношению к своей жене, сыну, своим родителям, тестю и теще, учителям школы, где учится сын. Там он может быть еще и членом родительского комитета. Каждое из ролевых взаимодействий, вытекающих из статуса отца, характеризуется своей спецификой (сравните, например, следующие парные взаимодействия: отец, муж — его жена, отец — его сын, отец — его мать, отец — теща, отец — учитель школы и т.д.).

Работая на том или ином предприятии, в учреждении, человек также выполняет ряд социальных ролей, соответствующих его статусному набору. Возьмем, например, такие его статусы, как инженер, начальник цеха, член профсоюза, совладелец акций компании. При этом роли, выполняемые индивидом, имеют официальный характер. Кроме того, человек обладает определенным ролевым "набором" и в системе неофициальных отношений, сложившихся в его организации. Часто эти роли являются следствием некоторых индивидуальных свойств личности. Двое рабочих, занятых на одной и той же операции, но имеющие различные черты характера, могут выполнять совершенно разные неформальные роли в своей бригаде. Так, спокойный и рассудительный человек порой выступает в роли "третьей стороны", к которому обращаются остальные рабочие в спорных ситуациях. Другой рабочий, обладающий организаторскими способностями и стремлением к лидерству, иногда становится неофициальным лидером какой-либо группы лиц в своей бригаде.

Порой та или иная роль навязывается человеку со стороны других членов группы. Часто это обусловлено не только индивидуальными особенностями данного человека, но главным образом его положением в группе. Например, ученик в производственной бригаде может рассматриваться со стороны других ее членов как объект всевозможных шуток и розыгрышей. Однако роли, которые человек выполняет в тех или иных группах, подвержены изменениям. Так, бывший ученик, вырастая до уровня высококвалифицированного рабочего, прекращает свое пребывание в роли "козла отпущения", приобретая другую неофициальную роль как следствие его нового, более высокого социального статуса.

## § 6. Выполнение социальных ролей

Теперь зададимся следующим немаловажным вопросом: что нужно для успешного овладения личностью той или иной социальной ролью и ее выполнения? Конечно, прежде всего человеку необходимы знания о содержании данной роли. Что требуется от него как носителя этой роли? Что нужно или можно делать и чего делать ни в коем случае нельзя?

Начиная с раннего детства, личность в процессе социализации получает от окружающих ее людей (родителей, воспитателей, учителей, товарищей, сверстников, других взрослых) определенные знания о содержании различных ролей — официальных и неофициальных. Ребенку объясняют, как следует вести себя дома, на улице, в общественном транспорте, в гостях, на экскурсии, в театре и т.д. Информацию о ролевом поведении человек также получает, наблюдая за другими людьми. Свою лепту в эти знания вносят средства массовой информации.

При поступлении в школу, училище, вуз, на работу или на службу в армию новичка знакомят с правилами внутреннего распорядка, с требованиями, предъявляемыми к его новой социальной роли. В одних случаях эти требования изложены самым общим образом, в других — сравнительно детализированы. Последнее чаще всего относится к профессионально-функциональным ролям, т.е. тем, которые выполняются в организациях различного типа — производственных, транспортных, военных, финансовых и др. Такие роли определяются должностными инструкциями, в которых указаны основные задачи данного работника, его обязанности и права, степень ответственности, официальные взаимосвязи с другими членами организации по вертикали и горизонтали, основные требования к его профессиональным знаниям и навыкам.

Данные отечественных и зарубежных исследований показывают, что нечеткость должностных инструкций различных категорий работников (и рядовых, и руководящих) негативным образом сказывается на их психическом состоянии, вызывая фрустрации и провоцируя конфликтные ситуации. Не способствует это и эффективности труда. Только герою русских сказок, получавшему неопределенные ролевые предписания ("пойди туда — не знаю куда, принеси то — не знаю что"), удавалось успешно справиться со своей задачей.

Однако даже полное знание требований, относящихся к какой-либо социальной роли, — лишь первый шаг на пути ее выполнения. Заметим при этом, что такое знание само по себе еще не вызывает у человека желания немедленно действовать указанным образом. Между прочим, главное заблуждение Сократа заключалось именно в том, что он провозглашал тождественность знаний, имеющихся у человека, и его поведения. По мнению великого философа, если человек будет знать, что такое добро, то и вести себя станет добродетельно. Жизнь показывает, что это далеко не так. Часто человек знает, говоря словами поэта, "что такое хорошо и что такое плохо", и тем не менее следует не лучшим образцам поведения. Можно задать закономерный вопрос: "Почему так?"

Роловое поведение личности обычно рассматривается как функция двух основных переменных — социальной роли и Я. Напомним, что Я человека понимается как проявление его самосознания, как продукт выделения человеком самого себя из окружающего мира и противопоставления ему (не-Я). Как уже отмечалось ранее, на основе взаимодействия личности с другими людьми формируется Я-концепция — представление индивида о самом себе. Это представление основано в значительной степени на том, как другие люди определяют наше положение в обществе и как они оценивают наше поведение применительно к этому положению. Итак, Я-концепция во многом обусловлена тем, как индивид выполняет свои социальные роли. С другой стороны, овладение личностью какой-либо новой для нее социальной ролью обусловлено особенностями ее Я-концепции. Качество выполнения человеком той или иной роли во многом зависит от того, насколько он понимает ее специфику и в какой степени данная роль им принимается и усваивается, иначе говоря интернализуется. Об интернализированной социальной роли можно говорить тогда, когда требования извне, предъявляемые к индивиду, занимающему ту или иную позицию, становятся его собственными требованиями к самому себе.

Таким образом, следующий этап овладения индивидом какой-либо ролью — ее интернализация. При этом подразумевается не просто согласие с требованиями той или иной роли, но осознание их, моральная готовность личности принять данную роль. Поэтому есть психологическая мудрость в английской поговорке: "Самое трудное — понять, в чем состоит твой долг, тогда выполнить его значительно легче".

Успешность интернализации индивидом какой-либо роли всецело зависит от его Я-концепции. Если понимание индивидом своей роли согласуется с его Я-концепцией, то определенные ролевые предписания подкрепляются соответствующими требованиями личности к себе. На этой основе появляются необходимые предпосылки для успешного выполнения данной социальной роли.

При этом следует особенно подчеркнуть значение ответственности как свойства личности, определяющего ее отношение к своим ролевым обязанностям. В результате исследования петербургского психолога К. Муздыбаева выявлены различные уровни осознания работниками отдельных видов их должностных обязанностей. Одни из этих обязанностей осознаются личностью как неотделимые от ее социальной роли и собственного Я, а другие — как периферийные, не затрагивающие его Я. Отсюда следует и разная степень реализации обязанностей: то, что лучше осознано, лучше и выполняется. В итоге можно выделить различные модели ответственности работников. Виды этих моделей

имеют широкий диапазон: от высокого осознания и исполнения всех производственных функций до реализации (и осознания) лишь части из них (Муздыбаев, 1983).

Иногда личность при выполнении той или иной роли оказывается в конфликтной ситуации. Выделяется несколько типов таких конфликтов, называемых ролевыми.

Обратимся к соответствующим примерам. Так, руководитель того или иного ранга порой сознает, что его организационная роль в сложившейся ситуации требует решительных действий по укреплению дисциплины среди подчиненных — прежде всего, вынесения различных взысканий, но при этом ему может быть свойственна неприязнь к подобным действиям. Известен случай, когда выпускник финансового института, проводя свою первую ревизию, обнаружил серьезные злоупотребления. Исходя из предписаний данной социальной роли, ревизор должен был требовать суда над определенными лицами, но, как человек исключительно мягкий и жалостливый, он оказался не в состоянии решиться на это. Сложившаяся ситуация в итоге привела начинающего ревизора к тяжелому неврозу. В данных примерах субъективное Я вступило в конфликт с предписаниями социальной роли. Такой конфликт называют личностно-ролевым.

Приведем пример другого рода. Женщина — научный сотрудник, увлеченная своими исследованиями и преподаванием в вузе, работает над докторской диссертацией. Все это требует от нее немало времени и сил. С другой стороны, имея семью, она также хочет быть хорошей, заботливой матерью и женой. Если женщина в равной степени ориентирована и на профессиональный рост, и на свою семью, возникает конфликт между ее данными ролями. В этом случае предписания различных социальных ролей, выполняемых личностью, препятствуют их успешной реализации. Такой конфликт называют межролевым (интерролевым).

Нередко к ролевым конфликтам относят и несовместимость ожиданий, предъявляемых к личности, выполняющей какую-либо социальную роль. Типичный пример — ситуация, в которой оказывается производственный мастер. Специфика его позиции состоит в следующем. С одной стороны, мастер воспринимается руководством цеха как представитель администрации. С другой стороны, рабочие считают мастера своим представителем перед администрацией. Таким образом, успешное выполнение роли мастера возможно лишь в том случае, если он сможет одновременно удовлетворять требованиям и рабочих, и администрации. Однако эти требования часто бывают несовместимыми.

Данные нашего исследования на одном из петербургских предприятий говорят о том, что рабочие и руководители цеха пользуются неодинаковыми основаниями при оценке мастера как официального руководителя. У лучших (с точки зрения



руководителей цехов) мастеров наиболее высоко оцениваются знание производства, умение организовать работу и требовательность. Рабочие же считают наиболее приемлемыми тех мастеров, которые являются в первую очередь справедливыми, доброжелательными, умеющими сохранять спокойствие, сдерживать свое обещание.

В целом материалы этого исследования позволяют говорить об известной разнице в подходе рабочих и руководителей цеха к оценке ролевого поведения мастеров. Оценка, даваемая рабочими, является более дифференцированной. Они воспринимают мастера не только сквозь призму его деловых качеств, но главным образом в зависимости от его отношения к членам бригады (Свенцицкий, 1975).

Когда мастер обнаруживает несовместимость ожиданий по отношению к его роли со стороны ряда лиц и не знает, каким из них он должен соответствовать, возникает конфликтная ситуация. Такой конфликт называют внутриволевым (интраролевым).

Реакции личности на ролевой конфликт могут варьироваться в зависимости от ее индивидуально-психологических особенностей и характера ситуации. Это может быть отказ индивида от какой-либо из несовместимых для него ролей, попытки ввести в заблуждение определенную группу лиц в отношении выполнения их ожиданий, наконец, уход из данной ситуации (перемена места работы, жительства, развод). Ролевые конфликты приводят к повышению степени напряженности личности со всеми присущими этому состоянию физиологическими и психическими проявлениями, вплоть до заболеваний. Для характеристики данного состояния не без основания порой используется термин "ролевой стресс".

Одной из причин такого стресса может быть и ролевая перегрузка. Она наблюдается тогда, когда человек должен выполнять чересчур много социальных ролей. Это требует не только времени, но способности личности к быстрой социально-психологической перестройке при переходе от одной роли к другой. Не следует путать ролевую перегрузку с перегрузкой работой. В последнем случае личности предписывается выполнение слишком большого объема работы, но в рамках лишь одной роли. Подобная перегруженность имеет свои собственные проблемы и тоже может служить источником стресса.

В западных работах по организационной психологии порой отмечается и явление ролевой недогрузки, также приводящее к одной из форм ролевого конфликта. При этом конфликт возникает тогда, когда индивид считает, что его ролевые обязанности не позволяют ему в полной мере продемонстрировать свои способности. Такое психическое состояние бывает свойственно иногда выпускникам вузов, пришедшим на производственное предприятие.

Тот или иной молодой специалист может иметь высокий уровень притязаний в отношении творчества и самореализации, но получать только рутинные задания. В подобном случае ролевой конфликт оказывает негативное влияние на Я-концепцию, в частности, на самооценку личности.

Итак, подведем некоторые итоги сказанному выше о выполнении личностью социальных ролей. Важными предпосылками их успешного выполнения являются знания индивида о содержании своей социальной роли, ее интернализация (согласие с ее требованиями), соответствие ролевых предписаний Я-концепции личности. К этому следует добавить необходимость соответствующих мотивов. Именно мотивация является той внутренней побудительной силой, которая направляет людей к выполнению определенных социальных ролей.

### **§ 7. Взаимовлияние личности и социальной роли**

Хотя в целом поведение каждой личности складывается из отдельных действий в рамках тех или иных социальных ролей, все же можно сказать, что любая роль, как таковая, существует отдельно от личности, выполняющей ее. Конечно, любая личность обычно привносит индивидуальное своеобразие в процесс выполнения той или иной социальной роли. Ее интересы, установки, убеждения могут проявляться при этом явно или неявно. Порой индивид даже стремится подчеркнуть свою независимость от роли, демонстрируя так называемую ролевую дистанцию. Например, официант может своим поведением показывать посетителям ресторана, что он не только официант, а личность, вынужденно занимающаяся данной работой.

Проблема соотношения психических свойств личности и ее ролевого поведения сложна и мало изучена. Мы можем порой наблюдать непохожие образцы поведения различных людей, вступающих в одинаковой роли. При этом все эти люди могут достаточно успешно справляться с данной ролью. Иногда у человека доминируют одни и те же свойства при выполнении различных социальных ролей. В других случаях человек при выполнении какой-либо одной роли будет внешне полной противоположностью себе самому в другой роли. Так, человек серьезный и сдержанный на работе, среди своих сослуживцев, может оказаться балагуром и весельчаком в компании близких друзей.

Однако не только личность со своими особенностями влияет на особенности выполнения ею той или иной социальной роли, имеется и обратное влияние роли на личность в целом и, в частности, на ее Я-концепцию. Возьмем, например, человека, занимающего большой государственный пост, окруженного помощниками, секретарями, охраной и постоянно находящегося в центре внимания,

где бы он ни оказался. Постепенно этот человек настолько привыкает к своему положению, знакам уважения со стороны других людей, что это отражается и на его самовосприятии, неадекватно завышает самооценку.

Вспомните героя повести М. Твена "Принц и нищий" мальчика Тома из бедной семьи, волею случая оказавшегося в роли английского принца. Писатель хорошо показывает, как бывший нищий постепенно привыкал к своему новому положению, и "королевское звание все больше нравилось ему". Том увеличил число слуг при дворе, заказал себе новые наряды и стал содрогаться при мысли о встрече с кем-либо из своих родных, пребывающих в нищете, потому что они могли узнать его.

Есть основания полагать, что продолжительное выполнение индивидом какой-либо роли способствует более яркому проявлению одних свойств личности и маскировке других. Это особенно хорошо заметно на примере профессиональных ролей. Имеется ряд отечественных исследований, показывающих, как свойства личности, сформировавшиеся в процессе выполнения ею профессиональной роли становятся чертами характера и начинают проявляться во всех других сферах жизнедеятельности данной личности. Так, К.К. Платонов и К.М. Гуревич употребляют в своих работах такие понятия, как "профессиональный характер" и "профессиональный тип личности", подчеркивая тем самым огромное формирующее влияние профессиональной роли на личность.

Важным показателем освоения той или иной профессионально-функциональной роли является степень адаптированности личности к социально-производственным условиям труда. Адаптация основывается не только на пассивно-приспособительных, но и на активно-преобразующих связях личности с окружающей средой, представляя собой неразрывное единство тех и других форм связи. Как показали исследования Е.А. Климова, в ходе адаптации складывается соответствующий индивидуальный стиль деятельности личности, что позволявшей выполнять с определенным успехом свою профессионально-функциональную роль (Климов, 1969).

Порой высокая степень интернализации профессиональной роли и ее продолжительное выполнение могут приводить к так называемой "профессиональной деформации" личности. Имеются в виду такие случаи, когда профессиональные стереотипы действий, отношений становятся настолько характерными для человека, что он никак не может и в других социальных ролях выйти за рамки сложившихся стереотипов, перестроить свое поведение сообразно изменившимся условиям. Например, бухгалтер, который систематически составляет, учитывая буквально каждую копейку, бюджет своей семьи. Порой у следователя

в такой степени развиваются недоверие к людям и подозрительность, что многие окружающие начинают казаться ему потенциальными преступниками.

Можно сказать, что в подобных случаях минимизируется ролевая дистанция между личностью и ее профессиональной ролью. Последняя в известном смысле "завладевает" личностью, определяя ее поведение и в других социальных ролях. Об этом свидетельствует, например, эксперимент М.Л. Гомелаури, в котором испытуемыми выступали прокуроры и адвокаты, т.е. лица, выполняющие в известном смысле противоположные профессиональные роли. Задача, поставленная перед ними, состояла в том, чтобы оценить различные поступки (правонарушения) сначала с позиции роли, присущей самому испытуемому, а затем — с противоположной. Обнаружилось, что некоторые испытуемые не принимали заданий, заключающихся в оценке поступков с чуждых им позиций. Как видим, здесь сложившиеся профессиональные установки становились барьером для принятия новой роли даже в воображаемой ситуации (Гомелаури, 1976).

Деформирующее влияние профессиональной роли на личность порой наблюдается у педагогов. Так, И.С. Кон отмечает, что выработанная в школе дидактическая, поучающая манера многих учителей нередко проявляется и в сфере их личных отношений. Привычка упрощать сложные вещи, чтобы сделать их более понятными в процессе обучения детей, может порождать прямолинейность, негибкость мышления учителей (Кон, 1967).

Проблема "профессиональной деформации" почти не изучена, хотя представляет значительный интерес и в теоретическом, и в прикладном плане. Исследования этого феномена должны проводиться на стыке социальной и дифференциальной психологии и психологии труда, поскольку закономерно возникает вопрос о соотношении индивидуальных различий работников с их подверженностью "деформирующим" воздействиям профессиональной роли.

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

1. Во всех современных определениях личности обязательно подчеркивается ее общественная природа, включенность в ту или иную систему социальных отношений. Личность представляет собой своеобразный эффект биологического, психологического и социального в человеке.
2. Важнейшим проявлением сознания человека как отражения реальности является самосознание. Это выделение человеком себя из окружающего мира, осознание себя, собственного внутреннего мира.
3. Личность является не только объектом тех или иных воздействий со стороны окружающей среды, но и субъектом деятельности. В сознательной целенаправленной деятельности личность формируется, совершенствуется и проявляет себя.
4. Я-концепция личности представляет собой то, каким данный человек видит себя и как он истолковывает свои действия. В состав Я-концепции личности входит также самооценка. С помощью психологического инструментария можно выявить показатель самооценки.
5. Чувство Я начинает формироваться с младенчества. Знания о собственном Я человек получает из многих источников: в ходе социализации, получая сигналы обратной связи от других людей, на основе социального сравнения и самонаблюдения.
6. Социальная идентичность — это часть Я-концепции индивида, основанная на его принадлежности к какой-либо социальной группе вместе с присущими данной группе нормами и ценностями. Этническая идентичность — разновидность социальной идентичности, это индивидуальное чувство личной идентификации с определенной этнической группой. Этническая идентификация также является важным компонентом Я-концепции.
7. Занимаясь той или иной деятельностью, человек обычно сознательно направляет и контролирует свои собственные действия в соответствии с целью. Это называется саморегуляцией. Я личности регулирует мысли, чувства и действия человека в различных социальных ситуациях. Тот аспект Я, который наиболее подходит для какой-либо частной ситуации, направляя поведение человека, называется действующей Я-концепцией.
8. Самоосознание — это такое состояние сознания, когда мы сами выступаем в качестве объекта познания. Выделяют два типа самоосознания: частное и общественное. Частное самоосознание — это временное состояние осознания индивидом

скрытых, частных аспектов своего Я. Общественное самоосознание — это временное состояние осознания индивидом общественных аспектов Я.

9. Являясь членом тех или иных социальных групп, человек в каждом из этих случаев обладает тем или иным статусом (позицией) — местом в конкретной системе социальных взаимосвязей. Каждый человек обладает целым рядом различных социальных позиций, что составляет его "статусный набор". В соответствии со своим статусом индивид вступает в различные взаимоотношения с другими людьми, выполняя те или иные социальные роли. Под социальной ролью понимается нормативная система действий, ожидаемых от индивида, в соответствии с его социальным статусом.
10. Выделяют социальные роли приписанные (например, гендерные) и достигнутые (директор, профессор), роли специфические (обусловленные рядом занятий — кассир, официант, милиционер) и диффузные (мать, отец, друг, влюбленный).
11. Для успешного выполнения той или иной социальной роли необходимо: 1) информирование о требованиях к поведению в данной роли, 2) интернализация этой роли (согласие с ее требованиями), 3) соответствие особенностей Я индивида и требований социальной роли, 4) определенная мотивация.
12. Иногда личность при выполнении той или иной роли оказывается в конфликтной ситуации. Выделяется несколько типов ролевых конфликтов. Личностно-ролевой конфликт происходит, когда субъективное Я не соответствует требованиям социальной роли. Интерролевой конфликт происходит тогда, когда предписания различных социальных ролей, выполняемых личностью, препятствуют их успешной реализации. Интраролевой конфликт наблюдается тогда, когда индивид обнаруживает несовместимость ожиданий по отношению к его роли со стороны ряда лиц и не знает, каким из них он должен соответствовать.
13. Личность со всеми своими особенностями влияет на особенности выполнения ею той или иной социальной роли. И наоборот, продолжительное выполнение индивидом какой-либо социальной роли (включая и профессиональную) влияет на проявление и формирование соответствующих свойств личности.

### **Ключевые понятия**

- ✓ Личность
- ✓ Я-концепция
- ✓ Самооценка
- ✓ Социальная идентичность

- ✓ Этническая идентичность
- ✓ Саморегуляция
- ✓ Самоосознание
- ✓ Социальный статус
- ✓ Социальная роль
- ✓ Приписанные и достигнутые социальные роли
- ✓ Специфические и диффузные социальные роли
- ✓ Интернализация
- ✓ Ролевой конфликт
- ✓ Профессиональная деформация личности

### Литература для дополнительного чтения

*Абульханова К.А.* Психология и сознание личности (Проблемы методологии, теории и исследования реальной личности). Избр. психол. труды. М.—Воронеж, 1999.

*Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1968.

*Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996.

*Асмолов А.Г.* Психология личности. М.: Смысл, 2001.

*Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А.* Социальная психология личности. М.: Аспект-Пресс, 2001.

*Бернс Р.* Развитие Я-концепции и воспитание. М.: Прогресс, 1986.

*Кон И.С.* В поисках себя: личность и ее самосознание. М.: Политиздат, 1984.

Методологические проблемы социальной психологии / Под ред. *Е.В. Шороховой.* М.: Наука, 1975.

*Парыгин Б.Д.* Социальная психология. СПб.: ИГУП, 1999.

Психология. Учебник / Под ред. *А.А. Крылова.* М.: Проспект, 1998.

*Реан А.А., Коломинский Я.Л.* Социальная педагогическая психология. СПб.: Питер, 1999.

Социальная психология / Под ред. *Е.С. Кузьмина, В.Е. Семёнова.* Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1979.

## Глава 5

# СОЦИАЛИЗАЦИЯ

### § 1. Природа социализации

Молодой человек с букетом цветов стоит у подъезда родильного дома. Он переминается с ноги на ногу, время от времени прохаживается взад и вперед. На лице его — сложная гамма чувств: и нетерпение, и радость, и озабоченность. Еще несколько минут — и в дверях появится его жена с ребенком на руках. Каким он вырастет? Как проявит себя? Кем станет? Это зависит от множества факторов. Ребенку еще несколько дней, может быть, у него нет пока даже имени, но он уже в какой-то мере испытывает на себе (пока не осознавая этого) влияние норм и ценностей социальных групп, к которым принадлежит его родители, и общества в целом. Впереди у ребенка долгий путь развития самосознания и овладения культурой своего общества, причем одно неотделимо от другого. Путь этот называется в науке социализацией.

Итак, социализация — процесс, посредством которого индивид становится членом общества, усваивая его нормы и ценности, овладевая теми или иными социальными ролями. При этом старшее поколение передает младшим свои знания, формирует у них умения, необходимые для самостоятельной жизни. Так одно поколение сменяет другое, обеспечивая преемственность культуры, включая язык, ценности, нормы, обычаи, мораль.

Для того чтобы показать важность преемственности исторического процесса, А.Н. Леонтьев обращается к иллюстрации, заимствованной из работы знаменитого французского психолога А. Пьерона. "Если бы нашу планету постигла катастрофа, в результате которой остались бы в живых только маленькие дети, а все взрослое население погибло, то хотя человеческий род и не прекратился бы, однако история человечества неизбежно была бы прервана. Сокровища культуры продолжали бы физически существовать, но их некому было бы раскрыть для новых поколений. Машины бездействовали бы, книги остались бы непрочитанными, художественные произведения утратили бы свою эстетическую функцию. История человечества должна была бы начать вновь.

Итак, движение истории невозможно без активной передачи новым поколениям достижений человеческой культуры, без воспитания" (Леонтьев, 1981. С. 422—423).

Социализация является "интерактивным" процессом, поскольку подразумевает прежде всего взаимодействие представителей старших и младших поколений — как непосредственное в виде контактов "лицом к лицу", так и опосредствованное массо-



выми коммуникациями. Наряду с этим процесс социализации включает в себя и различные контакты индивида со сверстниками, своеобразные уроки которых также способствуют его вхождению в общество. Б.Г. Ананьев отмечал важную роль социальных связей личности с людьми своего класса, общественного слоя, профессии и т.д., с которыми данная личность вместе формировалась в одно и то же историческое время, была свидетелем и участником событий, о которых младшие будут знать лишь из преданий, литературы и т.д. Принадлежность к определенному поколению является существенной характеристикой конкретной личности (Ананьев, 1968).

Итак, именно посредством систематического взаимодействия с другими людьми у индивида формируются свои собственные убеждения, моральные стандарты, привычки — все то, что создает уникальность личности. Таким образом, социализация имеет две функции: передача культуры от одного поколения другому и развитие Я.

Имеющиеся в науке данные наблюдений за детьми, которые несколько лет жили в относительной изоляции, показывают, что нормальное физическое и психическое развитие невозможно без систематических контактов с другими людьми. Для такого развития ребенку необходимы тесные взаимоотношения по крайней мере с одним взрослым человеком. По данным американских исследователей, некоторые дети, росшие в приютах для сирот, обнаруживали серьезные личностные дефекты. В одном из исследований сопоставлялся уровень развития детей в приютах для подкидышей с детьми, находившимися в условиях дома и семьи. Было отмечено, что в течение нескольких первых месяцев развития детей, живших в приюте, не отличалось существенным образом от развития домашних детей. Однако при достижении двухлетнего возраста многие дети, воспитывавшиеся в приюте, настолько отставали в своем развитии, что их можно было отнести к категории имбецилов. Так, из 21 ребенка в возрасте от 2 до 4 лет только 5 могли ходить без помощи взрослых, только один мог самостоятельно одеваться и только один использовал предложения в своей речи. Многие исследователи отмечают, что у детей, выросших в приюте, впоследствии появляются расстройства мышления и эмоциональной сферы. Они также имеют невысокие показатели коэффициента интеллектуальности, менее инициативны и более агрессивны по отношению к другим (Coser et al, 1987).

Подобная патология детского психического развития, возникающая вследствие отделения ребенка от матери и помещения его в казенные условия детского учреждения для сирот, получила название госпитализма (от франц. *hospital* — больница). По данным отечественных исследователей, госпитализм

характеризуется отсутствием ярких, разнообразных эмоций, любознательности, инициативы, недостаточным умением играть с различными предметами, длительной задержкой в развитии речи (Авдеева и др., 1996).

Поддержка со стороны других людей, их общество важны и для взрослого человека. Известно, что продолжительная изоляция может вызывать депрессию, тревожность, утрату умственных способностей. Страдания от одиночества настолько известны, что одиночное заключение в тюрьме считается строгой мерой наказания.

Следует также отметить, что в настоящее время исследователи не ограничивают процесс социализации рамками детского и юношеского возраста. Общеизвестно, что социализация продолжается в течение всего жизненного пути индивида. Это подразумевает непрерывность социального развития личности. Для того чтобы подчеркнуть данную идею, иногда в отличие от понятия социализации, используется понятие социализированность, означающее соответствие человека тем социальным требованиям, которые предъявляются к определенному возрастному этапу. В таком случае социализация выступает как более широкое понятие, включающее в себя, кроме признаков социализированности, готовность к переходу в новые ситуации социального развития (Белинская и Тихомандрицкая, 2001).

Можно выделить четыре основные стадии социализации:

- 1) ранняя (от рождения до поступления в школу);
- 2) обучение (с момента поступления в школу до окончания очных форм общего и профессионального образования);
- 3) социальная зрелость;
- 4) завершение жизненного цикла (с момента прекращения постоянной трудовой деятельности в рамках официальной организации) (Гишинский, 1971).

Данные стадии примерно соответствуют принятой возрастной периодизации человеческой жизни — детство, юность, зрелость, старость. Конечно, в пределах каждой из указанных стадий возможно более дробное деление, которое отражало бы специфику социально и психологически значимых возрастных изменений личности.

Первоначально различные теории социализации рассматривали ее как односторонний процесс воздействия общества на ребенка с целью формирования такой личности, которая могла бы "вписаться" в соответствующие социальные структуры. Исследования, проведенные во второй половине XX в., позволяют сформировать новые представления о социализации — модель взаимозависимости. В соответствии с этой моделью ребенок выступает активным участником процесса собственного социального развития, существует также взаимная зависимость в социаль-

ных взаимодействиях родителей и детей (Хьюстон и др., 2001). Если же исходить из того, что процесс социализации длится на протяжении всей человеческой жизни, то эта модель получает значительное подкрепление.

Психологической основой различных теорий социализации личности является идея адаптации живых организмов к окружающей среде, т.е. различным условиям их существования. Если же говорить о личности, то необходимо отметить соответствующую роль и материальной, и социальной, и духовной среды как факторов, влияющих на развитие психики.

При рассмотрении механизма психического развития отечественные исследователи обычно исходят из идей Л.С. Выготского, который выдвинул как важнейший для психологии исторический принцип понимания психических процессов. В соответствии с ним поведение современного культурного взрослого человека представляет собой результат двух различных процессов развития: биологической эволюции животных и исторического развития человечества, в итоге чего первобытный, примитивный человек превращается в современного культурного человека.

В филогенезе оба эти процесса, по мнению Выготского, представлены отдельно как самостоятельные и независимые линии развития. В онтогенезе они слиты воедино, так как ребенок сразу же после рождения оказывается под определяющим воздействием окружающей его социальной среды и при этом продолжается также его органическое развитие. "Врастание нормального ребенка в цивилизацию представляет обычно единый сплав с процессами его органического созревания, — пишет Выготский. — Оба плана развития — естественный и культурный — совпадают и сливаются один с другим" (Выготский, 1960. С. 47). Таким образом, обе "системы активности" (животная и человеческая) развиваются одновременно и совместно.

По Выготскому, в ходе исторического развития человечества (и соответственно в онтогенетическом развитии каждого отдельного человека) возникают и формируются культурные формы поведения. При этом к началу каждого возрастного периода складывается своеобразное и специфическое для данного возраста отношение между ребенком и окружающей его средой. Это отношение Выготский назвал социальной ситуацией развития в данном возрасте (Выготский, 1984).

Социальная ситуация развития — это исходный момент для всех динамических изменений, происходящих в развитии ребенка в течение данного возрастного периода. Она всецело определяет формы и путь развития ребенка, следуя которым приобретаются новые свойства личности. Итак, заключает Выготский, при изучении динамики какого-либо возраста первостепенным является выяснение социальной ситуации развития.

Рассматривая развитие личности как непрерывный процесс социализации, нельзя не вспомнить идею С.Л. Рубинштейна о жизненном пути человека, с одной стороны, как некоем целом, с другой — как рядом некоторых определенных этапов, каждый из которых может вследствие активности личности стать поворотным, радикально изменяя ее жизненный путь (Рубинштейн, 1989).

На каждом этапе социализации личность приобретает и осваивает те или иные социальные роли, включается в новые социальные группы, пытается реализовать себя. Так, социальная зрелость характеризуется тем, что человек выбирает ту или иную работу (в соответствии со своим образованием, квалификацией, интересами и сложившейся ситуацией на рынке рабочей силы). Изменение данной ситуации или личных интересов побуждает человека к поиску другого места работы. Поэтому так важна на этом этапе рабочая (в широком смысле слова) или трудовая социализация. Имеется в виду процесс включения личности в деятельность какой-либо трудовой организации, подразумевающей овладение соответствующими операциями, приспособление к условиям труда, интернализацию социальных норм и ценностей данной организации и того подразделения, в котором человек оказался, согласие с практикуемым здесь стилем руководства.

Особые проблемы возникают со зрелыми работниками, которые пришли в ту или иную организацию, уже имея опыт работы в других местах. У таких людей могут быть свои собственные представления о том, каким именно образом следует выполнять должностные обязанности.

Поэтому у руководства организации возникает необходимость соответствующим образом проинструктировать этих сотрудников с самого начала их новой работы.

Жизнедеятельность человека в обществе подразумевает также его политическую социализацию. Так называется процесс включения личности в определенную политическую систему. Этот процесс осуществляется посредством приобретения человеком информации о политических символах, институтах и процедурах, интернализации системы ценностей всего общества и его идеологических основ. Подрастающие поколения усваивают данную информацию с помощью системы образования, массовых коммуникаций, различных акций политических институтов.

## **§ 2. Теории социализации**

С индивидуально-психологической точки зрения социализация является процессом развития собственного Я, уникальной личностной идентичности. В ходе этого процесса общество, в котором мы живем, становится частью нас с раннего возраста.

Ценности этого общества формируют наши идеалы и цели, направляют определенным образом наше поведение. Существует несколько теорий социализации, рассматривающих процесс формирования нашего Я посредством взаимодействия с другими людьми (Coser et al., 1987). Обратимся к этим теориям.

**"Зеркальное Я": Ч. Кули.** Одним из первых в начале XX в. американский социальный психолог Ч. Кули выступил с теорией формирования личности посредством социального взаимодействия. "Отдельный индивид, — отмечал Кули, — это абстракция, неизвестная опыту, и подобным же образом выглядит общество, рассматриваемое как нечто независимое от индивидов... "Общество" и "индивиды" — это не отдельные феномены, но просто совокупный и разделительный аспекты одного и того же явления" (Cooley, 1964. P. 36—37). Индивид не может быть отделен от общества, поскольку Я формируется посредством взаимодействия с другими людьми.

Теория социализации Кули основана на концепции "зеркального Я". В соответствии с ней образ Я индивида является отражением того, как другие воспринимают данного индивида, или того, как это ему представляется. В соответствии с Кули, мы думаем, что мы остроумны, потому что друзья смеются нашим шуткам, мы думаем, что мы талантливы, потому что наши учителя хвалят нас, мы думаем, что мы являемся значительными людьми, потому что наши родители беспокоятся о нас. Мы проявляем тенденцию признавать мнение других как свое собственное, и их мнение о том, что мы собой представляем, формирует нашу собственную идентичность. Таким образом, наше Я развивается в социальном взаимодействии.

**Я в обществе: Д. Мид.** Американский социальный психолог Мид, работавший на рубеже XIX—XX вв., как и Кули, полагал, что не может быть никакого Я, отдельного от общества (Mead, 1934). Дети развивают свое Я по мере того, как они учатся принимать роль других людей и смотреть на свое собственное поведение глазами других. Это происходит, по мнению Мида, в рамках двух стадий. Так, на игровой стадии ребенок может изображать пожарного, мать или отца. Мид называет эту игру "принятие роли другого". Особенно важными ролевыми моделями являются "значимые другие". Так, матери и отцы, в частности, демонстрируют своим детям, как должны вести себя взрослые.

Позднее дети более старшего возраста учатся представлять себе поведение других людей, уже не пытаясь играть их роли. Так, в организованных играх, например в футболе, каждый участник реагирует на действия других. Руководствуясь правилами игры, дети могут в известной степени предсказать действия всех других ее участников (стадия групповой игры). В итоге достаточно развитый ребенок в состоянии принять роль

"генерализованного другого", что означает учет установок всего своего сообщества. Правила игры и ожидаемые реакции других людей обеспечивают директивы для индивидуального поведения. Так социальный контроль превращается в самоконтроль полностью социализированной личности.

В соответствии с концепцией Мида, Я индивида формируется на основе оценки им своих субъективных переживаний с точки зрения своего сообщества. Следовательно, по замечанию Т. Шибутани, "то, как человек рассматривает самого себя, должно быть отражением того, что, по его мнению, думают о нем другие, хотя совершенно не обязательно, чтобы они действительно так думали" (Шибутани, 1969. С. 197).

Это утверждение было подвергнуто исследовательской проверке. С. Миямото и С. Дорнбуш распределили 195 испытуемых на 10 групп и каждому испытуемому предложили следующие задания: а) оценить себя самого, б) оценить каждого из других членов экспериментальной группы, в) определить, как его будут оценивать другие члены группы, г) определить, как люди в целом оценивают его.

Оценка производилась по четырем критериям: умственные способности, самоуверенность, физическая привлекательность, обаятельность. Выяснилось, что средняя оценка личности другими (б), так же как средняя оценка, приписываемая другим (в), были выше у тех, у кого высокая самооценка (а). Особенно интересно здесь то, что оценка, приписываемая другим (в), была ближе к самооценке (а), чем действительная оценка другими (б).

Еще один важный результат заключался в том, что обобщенная оценка (г) приблизительно равнялась самооценке (а) и была к ней ближе, чем оценки, приписываемые экспериментальной группе (в). Как отмечает Шибутани, эти данные, безусловно, подтвердили теорию Мида. То, как человек оценивает самого себя, соответствует тому, как, по его мнению, о нем думают люди вообще, а также люди во временной группе, участником которой он оказался. То, что в действительности люди думают о нем, оказывается несколько отличным.

Хотя источники человеческого Я коренятся в обществе, Мид полагал, что каждая личность является уникальным действующим лицом социальных процессов. Он выделил две стороны человеческого Я, названные им Я — сам и Я — меня. Я — сам реагирует на отношения со стороны других людей, Я — меня осознает отношения со стороны других. Как Я — меня индивид осознает, что он является объектом внимания других людей. Например, Я — меня может сказать: "Если я сделаю так, люди подумают, что я сумасшедший". Но как Я — сам индивид волен иметь независимые установки по отношению к другим. "Я не забочусь о том, что думают люди. Они сами сумасшедшие", — может сказать

Я — сам. Я как целое сочетает в себе установки "генерализованных других" и непредсказуемую спонтанность индивида. Хотя любой человек неминуемо является частью социального мира, каждый из нас реагирует на него уникальным образом.

Итак, концепции "зеркального Я" Кули и "генерализованного другого" Мида направлены на то, чтобы понять, как на людей влияет то, что, по их мнению, другие думают о них. Реакции людей на эти предполагаемые мнения о них являются более или менее автоматическими, но полностью осознаваемыми. Теория социализации З. Фрейда, о которой далее пойдет речь, исходит из того, что реакции людей на социальные ситуации могут быть неосознаваемыми, иррациональными и неконтролируемыми с их стороны.

**Неосознаваемое Я: З.Фрейд.** Австрийский психолог, невропатолог и психиатр Фрейд является создателем одной из самых известных теорий личности. Будучи современником Кули и Мида, он предложил новый взгляд на социализацию личности. По Фрейду, после рождения ребенка первоначально биологические побуждения доминируют в его поведении, делая его агрессивным и сконцентрированным на собственном Я создании, ищущем только постоянного удовлетворения своих потребностей. Неосознаваемый резервуар этих антисоциальных побуждений, имеющих биологическую основу, Фрейд назвал "Ид" ("Оно"). Общество, воздействуя на ребенка посредством его родителей, препятствует импульсивным требованиям "Ид". Так, потребность ребенка в пище удовлетворяется, но в соответствии с определенным режимом кормления, удовольствие от экскреции контролируется путем приучения ребенка к горшку с раннего детства. Сексуальное удовлетворение от мастурбации полностью пресекается родителями. По мере того как ребенок растет, полагал Фрейд, он проходит через оральный, анальный и фаллические периоды, и полученный им опыт в течение этих периодов существенным образом влияет на его взрослую личность.

Эти критические периоды представляют собой фазы процесса социализации. По мере того как ребенок активно пытается удовлетворить свои биологические побуждения, он вознаграждается или наказывается родителями за свое поведение. Таким образом, ребенок учится контролировать свои импульсы и повиноваться желаниям других. Иначе говоря, ребенок приучается следовать социальным нормам посредством взаимодействия с людьми, которые важны для него. В ходе усвоения ребенком ценностей и установок родителей у него развивается "суперэго", или сознание. Это способствует подавлению социально неприемлемых импульсов таким образом, что они становятся частью неосознаваемого, и уже в детском возрасте человек пытается направить свою сексуальную и агрессивную энергию в такое русло, которое

одобрили бы его родители. В процессе социализации, по Фрейду, отводится соответствующее место "эго" — рациональному, сознательному компоненту Я. "Эго" пытается разрешить конфликт между "Ид" и "суперэго", находя соответствующие реалистические пути удовлетворения требований одного и другого компонентов Я.

Однако, несмотря на то что неосознаваемые желания "Ид" вытеснены из сферы сознания и направлены в социально приемлемое русло, они продолжают требовать удовлетворения. Детские страхи наказания за запрещенные удовольствия проявляются вновь в сновидениях или иррациональном поведении. Если "суперэго" является очень требовательным и слишком много желаний подавляется, эти тревоги и страхи становятся непреодолимыми и поражают человеческое Я деструктивным образом. Так социальные требования могут вредить здоровью личности. Фрейд также полагал, что компромисс между биологическими основами человека и обществом никогда не окажется полностью успешным. По его мнению, конфликт между неосознаваемыми желаниями и социальными требованиями, которым должна следовать цивилизованная личность, будет всегда (Фрейд, 1989; 1992).

**Рациональное Я: Ж. Пиаже.** Швейцарский психолог Ж. Пиаже посвятил значительную часть своей жизни исследованию споров, посредством которых дети воспринимают окружающую среду и реагируют на нее. Его эксперименты показали наличие определенных стадий интеллектуального развития, каждая из которых характеризуется некоторыми ментальными "операциями", которые ребенок может выполнять на данной стадии.

В течение первых двух лет своей жизни дети обладают *сенсорно-моторным интеллектом*, или знанием о физическом окружении. На этой стадии они заняты тем, что пытаются овладеть различными предметами — игрушками, чашками, ложками и т.д. В возрасте с двух до шести лет дети уже способны к образному мышлению и осуществлению *интуитивных операций*. Они заняты в основном манипуляциями с символами, особенно языковыми. Игры на этой стадии часто имеют характер фантазий, различных воображаемых ситуаций. В следующие пять-шесть лет дети (уже школьники) начинают мыслить логически и соотносить свое поведение с другими людьми. Пиаже назвал этот период стадией *конкретных операций*. Дети в возрасте от 12 до 15 лет вместо того, чтобы без сомнения соглашаться с взглядами других людей, формируют свое собственное мнение по ряду вопросов, у них развивается логическое мышление. Проявляются также способности к абстрактному мышлению, не связанному с какими-либо физическими объектами и реальными



событиями. Это стадия *формальных операций* (Piaget and Inhelder, 1969).

Таким образом, в соответствии с работами Пиаже, когнитивные способности ребенка развиваются по мере прохождения им ряда стадий, каждой из которых свойственно овладение новыми навыками в познании окружающего мира.

**Моральное Я: Л. Колберг.** Современный американский психолог Л. Колберг разработал теорию, в которой заметно сильное влияние концепции Пиаже, полагавшего, что понятия людей о добре и зле также развиваются по определенным стадиям. Как обнаружил Пиаже, детское представление о морали изменяется от первоначальной веры в то, что нравственные правила являются абсолютными, до зрелого понимания того, что они представляют собой результат взаимного согласия и договоренности.

Исследования Колберга, проведенные в США, Великобритании, Мексике, Турции и на Тайване, позволили ему заключить, что детей учат в основном одним и тем же моральным ценностям в каждой культуре мира. Он обнаружил, что различные общества могут придерживаться различных убеждений относительно того, что является плохим (например, есть свинину, курить опиум), но везде имеются одни и те же основательные моральные принципы сопереживания, заботы о других и справедливости — равенства и взаимности. В соответствии с данными Колберга, люди различаются по своим моральным суждениям, потому что они находятся на различных стадиях зрелости.

В то время как Пиаже определил три главных уровня морального развития — доморальный, гетерономный и автономный, Колберг, используя эту модель анализа, выделил шесть стадий моральных суждений, соответствующих данным трем уровням (Kohlberg, 1967). Каждый уровень представляет собой более сложный способ решения моральных дилемм. Дети проходят через данные уровни по мере своего взросления. Это, однако, не означает, что каждый человек обязательно пройдет все уровни развития. Моральное развитие того или иного человека может закончиться по достижении им какого-либо уровня.

Итак, на первой стадии ребенок подчиняется взрослому с тем, чтобы избежать наказания, и почтительно относится к власти над ним. Вторая стадия характеризуется "наивно эгоистической ориентацией". Ребенок предпринимает правильные действия, направленные на удовлетворение собственных потребностей и изредка потребностей других людей. При этом он ориентирован на взаимность во взаимоотношениях с другими, старается заслужить их поощрение. Первые стадии, по Колбергу, соответствуют *доконвенциональному* уровню морали.

Следующие две стадии развития составляют вместе *конвенциональный* уровень морали. На третьей стадии ребенок стремится к одобрению своих действий, он хочет нравиться другим и помогать им. Для его поведения характерно соответствие требованиям большинства людей. На четвертой стадии формируется ориентация на власть и социальный порядок. Человек стремится "выполнять свои обязанности" и демонстрирует уважение к авторитетам и установленному социальному порядку ради своего собственного блага. Обращает внимание на ожидания к нему со стороны других людей. Люди в большинстве случаев достигают этого уровня морального развития, как считает Колберг.

Следующая, пятая, это стадия "контрактной законной ориентации". Для данной стадии характерно признание условности правил или ожиданий ради достижения согласия. Обязанности человека определяются на основе своеобразного контракта, предусматривающего воздержание от насилия над волей или правилами других людей. Наконец, шестая стадия подразумевает главную ориентацию — на совесть. Такая ориентация предписывает не просто выполнение определенных социальных правил, но принципы выбора, включающие обращение к логической универсальности и постоянству. В данном случае совесть является направляющей силой поведения человека, способствующей взаимному уважению и доверию в его отношениях с другими.

Люди, достигающие этого, *постконвенционального*, уровня, признают возможность наличия конфликтующих ценностей и пытаются сделать рациональный выбор между ними. Как считает Колберг, на этом уровне человек становится философом — моралистом, осуществляющим выбор между легитимными альтернативами на основе "золотого правила" — наибольшее добро для наибольшего числа людей. При этом может быть даже оправдано нарушение закона, если этот закон в каком-то конкретном случае оказывается несправедливым относительно "высшего принципа" (Kohlberg, 1969).

Теория морального развития Колберга подвергается критике за то, что она не показывает связь между моральным суждением и моральным действием. Так, исполнитель какого-либо аморального приказа своего руководителя вполне может знать об его аморальности и тем не менее повиноваться ему из-за боязни наказания. Понимание того, что есть добро, совсем не обязательно удерживает людей от поступков, которые они сами рассматривают как зло.

Практика жизни, к сожалению, в течение тысячелетий показывает и иную, чем у Колберга, картину соотношения знаний человека и его поведения. Тем не менее, теория Колберга, несомненно, представляет собой ценный вклад в понимание морального развития личности.

**Я в постоянном развитии:** Э. Эриксон. Эмигрировавший в 30-е гг. прошлого века из Европы в США, Эриксон считается одним из ведущих психоаналитиков своего времени. Он выступил с концепцией развития Я в ходе социализации личности, длящейся на протяжении всей жизни человека. Эриксон выделил восемь стадий развития, каждая из которых характеризуется так называемым кризисом идентичности или изменяющимся определением своего Я. Если все идет надлежащим образом, развивающаяся личность находит позитивные решения своих проблем на каждой стадии жизненного цикла. Если же человеку не удается приспособиться к новым социальным требованиям, у него развиваются психиатрические симптомы. В соответствии с концепцией Эриксона, то, что свойственно каждой стадии, проявляется постоянно в течение всей жизни, но особенно характерно именно для соответствующего возраста. Каждой из восьми присущ "комплект" основных альтернативных установок (Эриксон, 1996).

*Доверие* — недоверие (младенчество). Для беспомощного ребенка мир представляется абсолютно незнакомым и непредсказуемым. Если телесные потребности младенца удовлетворяются постоянно и с любовью, у него развивается чувство эго-идентичности, основанное на связи между своими собственными ощущениями комфорта и теми людьми и вещами, которые обеспечивают пищу и тепло. Первое социальное достижение ребенка, по Эриксону, состоит в том, чтобы развить чувство доверия, которое позволит ему выпускать своих родителей из поля зрения, не испытывая чрезмерного беспокойства.

*Автономия* — стыд и сомнение (раннее детство). Этот период соответствует анальной стадии по Фрейдю. Ребенок сталкивается с конфликтом, вызванным наличием контроля над своими действиями. Он должен научиться подавлять свои агрессивные импульсы, но в то же время должен быть предохранен от ощущения стыда и сомнения, когда теряет самоконтроль. Эта стадия является решающей для сохранения равновесия между любовью и ненавистью, сотрудничеством и несговорчивостью, гордостью самоконтролем и стыдом от его потери или стыдом чрезмерно строгого контроля со стороны других.

*Инициатива* — чувство вины (позднее детство). В возрасте четырех-пяти лет ребенок получает удовольствие, испытывая свои новые физические и умственные силы. Как отмечали также Мид и Пиаже, ребенок использует воображение в своих играх, они облакаются фантазией. По мере того как ребенок пытается испробовать новые роли, он подвергается риску насмешек или наказаний за свои инициативы. Опасность этой стадии заключается в том, что у ребенка может возникнуть чувство вины за свои попытки новых действий. Поскольку некоторые из его буйных фантазий подавляются, он учится ограничивать свое поведение

определенными рамками и начинает привязывать свои мечты к общепринятым целям взрослых.

*Трудолюбие* — неполноценность (школьный возраст). Ребенок этого возраста получает признание, выполняя определенные действия. Он начинает получать удовольствие, используя те или иные инструменты, приобретая новые умения и сотрудничая с другими людьми. Опасность, подстерегающая ребенка на этой стадии, состоит в чувстве неадекватности и неполноценности, которые возникают после неудач. Если в своей семье ребенка недостаточно подготовили к школе, если он отстает в занятиях, "отчаивается в своих орудиях труда и рабочих навыках или занимаемом им положении среди товарищей по орудийной деятельности, то это может отбить у него охоту к идентификации с ними и определенным сегментам орудийного мира" (Эриксон, 1996. С. 364). Впоследствии такому человеку будет тяжело адаптироваться в трудовой сфере.

*Идентичность* — смешение ролей (юность). Одной из самых известных идей Эриксона является его положение о кризисе идентичности в юношеском возрасте. Переживающие интенсивный физический рост и половое созревание молодые люди на этой стадии ставят перед собой вопрос о том, как они выглядят в глазах других в сравнении с их собственными представлениями о себе. Их заботит и то, как связать свои роли и навыки с взрослым миром профессиональной деятельности. Смешение ролей или неспособность установить идентичность является результатом неразрешенности этих вопросов. Опасность этой стадии состоит именно в смешении ролей, как полагает Эриксон. Он пишет, что юноши "временно сверх-идентифицируются (до внешне полной утраты идентичности) с героями клик и компаний. Это кладет начало периоду "влюбленности", никоим образом, даже первоначально, не имеющей сексуальной подоплеки... В значительной степени юношеская любовь — это попытка добиться четкого определения собственной идентичности, проецируя расплывчатый образ собственного эго на другого и наблюдая его уже отраженным и постепенно проясняющимся. Вот почему так много в юношеской любви разговоров" (Эриксон, 1996. С. 367).

*Близость* — изоляция (начало взрослого периода). На этой стадии человек полон желания "слить свою идентичность с идентичностью других". Он готов к близости, интимным и товарищеским отношениям. Однако в случаях полной групповой солидарности, в браке, при влиянии со стороны наставников требуется определенный отказ от себя. Избегание таких ситуаций из-за страха утратить эго может приводить к глубокому чувству изоляции. Опасность этой стадии состоит в том, что интимные, соперничающие и враждебные отношения человек испытывает

к одним и тем же людям. Итогом может быть воздержание от контактов, которые обязывают к близости.

*Генеративность* — стагнация (средний возраст). Под генеративностью Эриксон имеет в виду заинтересованность людей в наступлении следующего поколения. "Зрелый человек нуждается в том, чтобы быть нужным, а зрелость нуждается в стимуляции и ободрении со стороны тех, кого она произвела на свет и о ком должна заботиться" (Эриксон, 1996. С. 374). Однако когда потребность быть нужным не удовлетворяется, возникает чувство застоя, обеднение личной жизни.

*Целостность эго* — отчаяние (старость). Эта стадия подведения итогов своей жизни. Человек принимает свой единственный и неповторимый цикл жизни как определенную неизбежность, осмысливая ее. Обладатель целостности эго испытывает удовлетворенность собственным "стилем жизни". Отсутствие такой удовлетворенности приводит к отчаянию, которое выражает сознание того, что осталось мало времени, "чтобы попытаться начать новую жизнь и испытать иные пути к целостности" (Эриксон, 1996. С. 377).

Положение о том, что процесс социализации сопровождает всю человеческую жизнь от рождения до смерти, сейчас разделяется исследователями в различных странах. Однако при этом отмечается, что социализация взрослых отличается от социализации детей рядом особенностей. Так, социализация взрослых представляет собой преимущественно изменение внешнего поведения, а в ходе социализации детей наблюдается формирование ценностных ориентаций. Взрослые люди в состоянии самостоятельно оценивать те или иные социальные нормы, а дети могут лишь усваивать их. Наконец, социализация взрослых имеет своей целью помочь человеку овладеть определенными навыками, тогда как социализация детей в большей мере относится к области мотивации (Смелзер, 1994).

### § 3. Агенты социализации

В каждом обществе имеются социальные группы и институты, с которыми подрастающее поколение связано в той или иной степени. Они называются агентами социализации. Агенты социализации служат проводниками культуры данного общества в целом, а также культуры соответствующих социальных групп. Обычно выделяют три следующих вида культурной трансмиссии (передачи).

Вертикальная трансмиссия — это передача культурных ценностей, верований, умений и т.п. от родителей к детям. Под горизонтальной трансмиссией подразумевается освоение ребенком

социального опыта и традиций культуры в общении со сверстниками. При "непрямой" трансмиссии индивид обучается в специализированных институтах социализации (школах, вузах), а также на практике — у окружающих его, помимо родителей, взрослых — родственников, старших членов общины, соседей и т.п. (Стефаненко, 1999).

Исследователи, рассматривающие разнообразные по форме и содержанию взаимодействия человека с окружающим миром, обычно выделяют первичную и вторичную социализацию. Соответственно можно говорить об агентах первичной и вторичной социализации.

Агенты первичной социализации — это ближайшее и непосредственное окружение человека (родители, братья и сестры, бабушки и дедушки, другие родственники, няни, друзья семьи, сверстники, учителя, тренеры, руководители внеклассных кружков и т.д.). Агенты вторичной социализации — это представители администрации школы, вуза, предприятия, армии, милиции, церкви, государства, сотрудники средств массовой информации и т.д. Каждый из агентов первичной социализации может выполнять множество функций (отец — опекун, администратор, воспитатель, учитель, друг), а вторичной — одну-две. Функции агентов первичной социализации взаимозаменяемы, а вторичной — нет. Объясняется это тем, что первые универсальны, а вторые специализированы. Так, взаимозаменяемы некоторые функции родителей и ровесников — сверстники выступают в роли партнеров по играм и квазиродителей: старшие дети опекают и заботятся о младших. Взаимозаменяемы также функции родителей и родственников, вторые могут заменить первых. Однако этого же нельзя сказать об агентах вторичной социализации, поскольку они являются узко специализированными: судья не может заменить бригадира или учителя (Кравченко, 1995; 1999).

Агенты первичной социализации составляют первичную среду личности. Агенты вторичной социализации относятся к формальному (официальному) окружению человека, вторичной среде. Для ранних этапов социализации характерна исключительная значимость первичной среды. По мере взросления человека, овладения им какой-либо профессией, развития его деятельности в тех или иных организациях возрастает роль вторичной среды. Тем не менее первичная среда всегда остается "ближе" для человека и более значимой.

Если говорить о норме, то с первых дней своего появления на свет ребенок оказывается в сфере семьи. Хотя контакты с матерью в течение первых месяцев жизни ребенка имеют для него преобладающее значение, постепенно начинает сказываться и влияние других членов семьи. Будет ли он в ней единственным ребенком или окажется одним из братьев и (или) сестер,

старшим или младшим — все это не может не влиять определенным образом на формирование его личности. Так, единственные дети в семье могут иметь существенные преимущества в некоторых отношениях перед детьми, имеющими братьев и сестер. Единственный ребенок обладает более высоким уровнем самооценки, он легко принимает помощь в случае необходимости, в большинстве тестов на проверку знаний и "логических" способностей он имеет самые высокие показатели. С другой стороны, единственный ребенок не привык к близкому общению с другими детьми (для него более естественны отношения "родитель — ребенок"). Он часто не знает, как вести себя в интимных отношениях позже, когда женится или выходит замуж. Он не привык к сложностям других индивидов. Единственный сын обычно ожидает от жены, что она облегчит ему жизнь, не требуя ничего взамен. Единственная дочь часто сверхзащищена родителями, что заставляет ее ожидать только заботы от друзей и мужа впоследствии (Андреева, 1998).

Позиция ребенка среди братьев и сестер, как заметил еще З. Фрейд, имеет важнейшее значение для всей его последующей жизни. Позднейшие исследования показали, что люди, занимающие одинаковые позиции в структуре семьи, имеют тождественные характеристики. Как отмечает Т.В. Андреева, при прочих равных условиях некоторые пары уживаются лучше других только потому, что их ролевые позиции удачно дополняют друг друга. Это означает воспроизведение одних и тех же условий в отношении возраста и ролей, к которым каждый привык в своей родной семье. Например, младшая сестра братьев обычно лучше сходится со старшим братом сестер. Такое соотношение возрастно-ролевых позиций оказывается наиболее комфортным для обоих.

Рассматривая роль семьи в обществе, отечественные социологи обратились к такому понятию, как "образ жизни семьи", выделяя здесь основные сферы ее жизнедеятельности (Мацковский, 1989). Очевидно, что особенности сложившихся образцов поведения членов семьи в воспитательной, хозяйственно-бытовой, коммуникационной, рекреационной и других сферах не могут не влиять на формирование установок и привычек ребенка, его личности в целом. При этом следует отметить чрезвычайную значимость помощи взрослых членов семьи, когда дети сталкиваются с проблемами, решить которые они не могут самостоятельно. М.В. Осорина выделяет несколько направлений такой помощи.

Первое из них можно назвать компенсаторно-развивающимся. Порой по тем или иным причинам ребенок боится делать то, что необходимо ему для приобретения жизненного опыта, хотя его сверстники уже активно совершают подобные действия: лазают по деревьям, катаются на ногах с ледяных горок, самостоятельно

ездят в общественном транспорте и т.п. В подобных случаях рекомендуется, чтобы взрослый в тактичной форме, изобретательно и незаметно создал обучающую ситуацию и помог ребенку освоить то, чему он не смог пока научиться. Конечно, разным детям требуется различная компенсаторно-развивающая помощь: кому-то необходима просто эмоциональная поддержка, кому-то следует показать некоторые способы действия, кому-то помочь разобраться со своими страхами и т.д.

Второе направление состоит в расширении взрослым детских территориальных границ и помощи в освоении и осмыслении мира, познаваемого ребенком. Так, нередко дети сами избегают многих общественных мест (магазин, парикмахерская, баня, фотоателье и т.д.), потому что чувствуют там себя крайне неуютно и не знают, как себя вести. Расширение границ освоенного мира должно идти за счет увеличения числа мест, где ребенок бывает вместе со взрослым (лучше всего — родителем), который выступает как носитель социальных правил и норм. Важно также, чтобы с этим взрослым можно было открыто обсуждать все, что ребенку непонятно или страшно.

Третье направление помощи взрослого заключается в том, чтобы открыть ему мир природы. Очень важно показать ребенку разнообразие природной среды: свозить на море, в горы, на берег большой реки или озера, познакомить с жизнью поля, леса, луга, дать возможность пожить в настоящей деревне.

Четвертое направление, где необходим вклад родителей, — это формирование у ребенка образа родной страны и чувства родины. Юношеский поиск личностной идентичности — ответа на вопрос "кто я?" — непременно связан с проблемой этнокультурного самоопределения, в частности, отождествления себя со своим народом и своей страной. Чем старше становится ребенок, тем большее значение приобретают для него путешествия по родной стране, возможность увидеть ее пейзажи, познакомиться с историческими местами.

Последнее направление вклада взрослого в социализацию ребенка состоит в том, чтобы раскрыть ему духовно-нравственный план взаимоотношений человека с окружающим миром. Именно взрослый (родитель) объясняет ребенку нравственную сторону его взаимодействия с теми или иными объектами. Например, почему нельзя сорвать на газоне понравившиеся цветы, почему плохо выгонять других детей из общей песочницы и т.п. Так взрослый помогает ребенку сформировать систему ценностей, на которую тот будет опираться в своих дальнейших поступках (Осорина, 1999). Конечно, разные родители (осознаваемо или неосознаваемо) прививают своим детям различные ценности в зависимости от собственных взглядов и убеждений.



По достижении ребенком семилетнего возраста он попадает в официальную систему образования, которой придается большое значение в социализации подрастающего поколения. Задача отечественной средней школы состоит в том, чтобы дать ученикам знания и умения, которые позволили бы им стать гражданами, приносящими пользу своей стране. Если ребенок не посещал до этого детский сад, то именно в школе он впервые попадает в формальную организацию со своими правилами и регламентациями. Здесь он усваивает, что необходимо вовремя приходить на уроки, отвечать на вопросы учителя, быть доброжелательным по отношению к своим одноклассникам и т.п.

Успешное овладение ролью учащегося основано на соответствующем уровне его мотивации. Сильная позитивная мотивация может даже выступать как компенсаторный фактор в случае недостаточно высоких специальных способностей или недостаточного запаса у учащегося требуемых знаний, умений и навыков. Поэтому очень важной задачей школы является целенаправленное формирование у учащихся мотивации учебно-трудовой деятельности (Реан и Коломинский, 1999).

Фигура учителя приобретает большое значение на данном этапе социализации. Отечественные психологи выделяют специфические функции педагога, в которых находит отражение воспитывающая направленность его профессиональной работы. Такими являются следующие функции: информационная (глубокие знания и умелое владение учебным материалом, применение на практике разнообразного методического инструментария, обеспечивающего оптимальную передачу знаний учащимся и прочное осмысленное усвоение их школьниками), мобилизационная (активизация познавательной деятельности учащихся, организация их самостоятельной, инициативной работы, поддержание и развитие интереса школьников к учебе, полезному труду), развивающая (учет индивидуально-психологических характеристик и возрастных особенностей учащихся и развитие их способностей, формирование личности школьника), ориентационная (формирование у учащихся социально одобряемых мотивов поведения, мировоззренческих принципов). Очевидно, что все эти специфические функции тесно взаимосвязаны, и любое педагогическое воздействие осуществляется в их единстве (Петровский, 1987). Следует еще отметить, что в идеале действия учителей и родителей должны быть взаимодополняющими, что подразумевает необходимость их тесного контакта и сотрудничества.

В качестве агентов социализации необходимо также назвать одноклассников школьника и вообще его сверстников. Психологической основой контактов между учениками класса, детьми примерно одного и того же возраста является потребность в общении. Она заметно проявляется у детей еще в возрасте

четырёх-пяти лет, а с поступлением в школу начинается новый этап развития этой потребности.

По данным А.А. Реана и Я.Л. Коломинского, проявляя свою потребность в общении, ученики начальных классов обнаруживают значительные индивидуальные особенности. Как показало специальное исследование, здесь можно выделить две группы детей. У одних общение с товарищами в основном ограничивалось школой и, по мнению учителя и родителей, не занимало большого места в их жизни. У других общению с товарищами уже отводило немалое место в жизни.

В 5-м классе наблюдается резкий перелом, обостряется желание участвовать во всем происходящем в классе. Наряду с установлением личных контактов усиливается стремление найти свое место в коллективе, во взаимоотношениях с товарищами. В этом возрасте потребность в общении проявляется также и в активном поиске близкого друга. Далее, в юности потребность в общении становится более глубокой по содержанию. Расширяется область духовного и интеллектуального общения школьников, возникает новая, исключительно эмоционально насыщенная форма проявления этой потребности — любовь (Реан и Коломинский, 1999).

Российский социолог И.С. Кон выделяет следующие функции общества сверстников в юности. Во-первых, общение со сверстниками представляет собой очень важный специфический канал информации. По этому каналу подростки и юноши могут узнавать многие необходимые для них вещи, которых по тем или иным причинам не сообщают им взрослые. Во-вторых, это специфический вид деятельности и межличностных отношений. Различные групповые игры и другие виды совместной деятельности способствуют выработке у ребенка необходимых навыков социального взаимодействия. В-третьих, это специфический вид эмоционального контакта. Сознание определенной групповой принадлежности, солидарности облегчает подростку автономизацию от взрослых, дает ему чрезвычайно важное для него чувство эмоционального благополучия и устойчивости (Кон, 1982).

В школьные годы, так же как и в студенческие, взаимодействие со сверстниками может быть основано на помощи по учебе. По данным Г.В. Акопова, около 30% студентов достаточно часто обращаются за помощью к сокурсникам. Очень редко встречаются ответы "никогда" в вопросе обращения за помощью (4%—9%). Влияние контактов опрошенных с членами своей студенческой группы проявляется следующим образом:

1. Ощущение общности целей, интересов, настроений, поведения.

2. Развитие Я (индивидуализация) посредством сравнения с другими членами группы ("видишь, что кто-то занимается лучше, чем ты, и стараешься заниматься лучше сам", уверенней

чувствуешь себя, появляется стимул для самосовершенствования", "стараешься не отстать от других", "учусь, как делать не надо" и т.д.).

3. Возможность общения, обмена информацией, помощи (Акопов, 2000).

В последующие годы после школы и вуза человек также активно взаимодействует с людьми своего возраста, пола, профессионального уровня, социального статуса и т.п. Чаще всего друзьями становятся люди, имеющие однородные объективные характеристики, потому что они имеют сходные интересы. В ходе дружеских контактов происходит взаимовлияние людей. Не случайно для друзей характерна общность мнений и ценностей.

К числу агентов социализации относятся и средства массовой информации — телевидение, радио, печать, кино, видеозапись. Дети и взрослые в разных странах проводят перед экраном телевизора значительную часть своего времени. Дети знакомятся с тем, как выполняются социальные роли людьми, занятыми в той или иной профессии, обладающими определенным социальным статусом. Не только дети, но и взрослые воспринимают современный мир в значительной степени сквозь призму телевизионного изображения. По данным западных исследователей, в случае, если освещение событий газетой и телевидением различается, телевизионной версии верят вдвое больше людей, чем газетной (Гидденс, 1999). Имеется множество свидетельств, показывающих, что средства массовой информации оказывают глубокое воздействие на социальные установки и поведение детей и взрослых.

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Социализация — процесс, посредством которого индивид становится членом общества, усваивает его нормы и ценности, овладевая теми или иными социальными ролями. Социализация имеет две функции: передача культуры от одного поколения другому и развитие Я. Выделяют четыре основные стадии социализации: 1) ранняя (от рождения до поступления в школу); 2) обучение (с момента поступления в школу до окончания очных форм общего и профессионального образования); 3) социальная зрелость; 4) завершение жизненного цикла (с момента прекращения постоянной трудовой деятельности в рамках официальной организации).

Имеется ряд теорий социализации, рассматривающих процесс формирования нашего Я посредством взаимодействия с другими людьми.

В соответствии с теорией "зеркального Я" Ч. Кули образ Я индивида является отражением того, как другие воспринимают данного индивида, или того, как это ему представляется. Таким образом, наше Я развивается в социальном взаимодействии.

Д. Мид предположил, что дети развивают свое Я тогда, когда они "принимают роль другого". "Значимые другие" являются важными моделями поведения; "генерализованные другие" представляют в целом установки какого-либо сообщества.

Теория социализации З. Фрейда подчеркивает, что формирование Я часто антагонистично по отношению к требованиям других людей. Фрейд полагал, что компромисс между биологическими основами человека и обществом никогда не окажется полностью успешным. По его мнению, конфликт между неосознаваемыми желаниями и социальными требованиями будет всегда.

Эксперименты Ж. Пиаже показали, что имеется ряд стадий интеллектуального развития, каждая из которых характеризуется некоторыми ментальными операциями, которые ребенок может выполнять на данной стадии. Для каждой стадии свойственно овладение новыми навыками в познании окружающего мира.

Под влиянием концепции Ж. Пиаже Л. Колберг разработал теорию, в соответствии с которой выделил шесть стадий моральных суждений. Дети проходят эти стадии (уровни) по мере своего развития. Однако сказанное не означает, что каждый человек обязательно пройдет все уровни развития.

Моральное развитие того или иного человека может закончиться по достижении им какого-либо уровня.

7. В теории социализации Э. Эриксона выделяются восемь стадий развития Я. Каждая из этих стадий характеризуется "кризисом идентичности" или изменяющимся определением своего Я.
8. Агенты социализации — это социальные группы и институты, с которыми связано в той или иной степени подрастающее поколение.

Агенты социализации служат проводниками культуры данного общества в целом, в также культуры соответствующих социальных групп. Агенты первичной социализации составляют первичную среду личности. Агенты вторичной социализации относятся к формальному (официальному) окружению человека — вторичной среде.

### **Ключевые понятия**

- ✓ Социализация
- ✓ "Зеркальное Я"
- ✓ Значимые другие
- ✓ Генерализованные другие
- ✓ Кризис идентичности
- ✓ Агенты социализации
- ✓ Культурная трансмиссия

### **Литература для дополнительного чтения**

*Андреева Г.М.* Психология социального познания. М.: Аспект-Пресс, 1997.

*Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А.* Социальная психология личности. М.: Аспект-Пресс, 2001.

*Гидденс Э.* Социология. М.: Эдиториал УРСС, 1999.

*Кон И.С.* Ребенок и общество. М.: Наука, 1988.

*Кон И.С.* Психология ранней юности. М.: Просвещение, 1989.

Перспективы социальной психологии / Под ред. *М. Хьюстона, В. Штребе, Д.М. Стефенсона.* М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.

Психология. Учебник / Под ред. *А.А. Крылова.* М.: Проспект, 1998.

Психология человека от рождения до смерти / Под ред. *А.А. Реана.* СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2001.

*Смелзер Н.* Социология. М.: Феникс, 1994.

## Глава 6

# СОЦИАЛЬНАЯ УСТАНОВКА И ПОВЕДЕНИЕ

### § 1. Понятие установки

Пытаясь объяснить слова или действия какого-либо человека, мы порой говорим: "У него такая установка...", "Он имеет предубеждение против абстрактной живописи...", "Ему вообще не нравятся журналисты, потому что они ищут жареные факты...". Во всех этих случаях мы говорим, по существу, об отношении человека к тем или иным явлениям окружающей действительности.

В самом общем виде под отношением понимается взаимная связь, взаимозависимость каких-либо объектов или их свойств. Концепцию отношений личности в психологии впервые выдвинул А.Ф. Лазурский в начале XX в., а немного позднее стал разрабатывать В.Н. Мясищев. В соответствии с его пониманием, отношения представляют собой "систему временных связей человека как личности — субъекта со всей действительностью или с ее отдельными сторонами" (Мясищев, 1960. С. 150). Позднее, говоря о той или иной предрасположенности субъекта к каким-либо явлениям окружающей жизни, отечественные авторы стали преимущественно использовать термин "социальная установка" (или "аттитюд"). Так, например, В.А. Ядов и Е.С. Кузьмин считают эти термины синонимами (Ядов, 1975; Кузьмин, 1977), хотя, строго говоря, понимание Мясищевым отношений личности отличается от понимания "аттитюдов" в западной социальной психологии.

Поскольку вопросы терминологии важны для науки, отметим, что, используя понятие "установка" ("аттитюд"), отечественные социальные психологи вкладывают в него смысл, отличный от подхода Д.Н. Узнадзе — пионера отечественных исследований установки.

В его исследованиях установка никак не связана с социальными явлениями и формируется на основе простейших физиологических потребностей человека (Узнадзе, 1961). Заметим при этом, что установка в таком понимании называется в английском языке "сет" (set), а социальная установка обозначается как "аттитюд" (attitude). Далее мы будем говорить именно об "аттитюдах", или социальных установках.

В отечественной психологии отдельные вопросы, связанные с явлением установки, затрагивались А.Н. Леонтьевым, который ввел в научный оборот понятие субъективного, личностного смысла, выступающего "прежде всего как отношение, которое создается в жизни, в деятельности субъекта...". "Конкретно-

психологически такой сознательный смысл создается отражающимся в голове человека объективным отношением того, что побуждает его действовать, к тому, на что его действие направлено как на свой непосредственный результат. Другими словами, сознательный смысл выражает отношение мотива к цели" (Леонтьев, 1981. С. 300). В соответствии с данным подходом, выявляя конкретный мотив той или иной деятельности индивида, можно определить и личностный смысл этой деятельности для него. Некоторые признаки установки как социально-психологического явления рассматриваются также Л.И. Божович в ее концепции направленности, или "внутренней позиции личности".

Традиционно *установку определяют как предрасположенность индивида определенным образом оценивать других людей, различные объекты, явления или идеи*. Еще в 1935 г., на заре исследования установки, Г. Олпорт подчеркивал особую важность этого феномена для социальной психологии: "Не будучи направляем установкой, индивид находится в замешательстве и недоумении. Какой-то вид готовности является необходимым до того, как он сможет осуществить достаточное наблюдение, высказать подходящее суждение или дать тот или иной ответ, кроме самого примитивно рефлекторного. Установки определяют для каждого индивида то, что он увидит и услышит, то, что он будет думать и делать. Заимствуя слова Уильяма Джеймса, "они приносят смысл в мир"; они разграничивают хаотическое окружение и упорядочивают его; они являются нашими методами, с помощью которых мы находим свой путь в жизни" (Allport, 1935. P. 806).

Важность изучения установок в социальной психологии обусловлена тем, что установки так или иначе влияют на поведение человека. Так, сторонник частной собственности на землю, очевидно, будет на выборах голосовать за кандидата, поддерживающего, а не отвергающего это положение. Любитель симфонической музыки, скорее, пойдет в филармонию, чем на концерт рок-группы. Футбольного фаната вряд ли можно затащить на лекцию о сюрреализме в живописи. Все воспитатели испокон веков озабочены тем, чтобы воздействовать на установки своих воспитанников с целью благотворных изменений в их поведении.

В середине прошлого века американские исследователи выделили три различных компонента установки: когнитивный, аффективный, или эмоциональный, и поведенческий, или конативный (Katz and Stotland, 1959). В соответствии с таким трехкомпонентным подходом какая-либо наша установка представляет собой наше мнение об объекте, наши чувства о нем и наши поведенческие тенденции по отношению к нему. Хотя указанный подход выглядит привлекательным, поскольку подразделяет установку на три отчетливых параметра, западные исследователи

последнего времени показывают, что не все три эти компонента обязательно имеют место при наличии установки. Например, у человека может сформироваться позитивная установка по отношению к какому-либо продукту на основе рекламы по телевидению без проявления каких-либо мнений о нем или без осуществления каких-либо действий, связанных с этим продуктом. Просто посредством многократного экспонирования данного продукта у человека могут сформироваться позитивные эмоции о нем (Franzoi, 1996).

Поскольку указанный трехкомпонентный подход не всегда представлен реально в той или иной установке, многие американские психологи отходят в последнее время от данной точки зрения к более ранней, в соответствии с которой установка имеет только один параметр — оценочный. Поэтому установка просто определяется как позитивная или негативная оценка объекта (Zanna and Rempel, 1988).

Такой отход от трехкомпонентной концепции установки не означает, что социальные психологи больше не считают мнения, чувства и поведение важными для объяснения установок. Часто те или иные установки формируются вследствие наших мнений об объекте установки, наших чувств к нему и наших поведенческих реакций по отношению к нему. Все эти три источника оценочного суждения — мнения, чувства и прошлое поведение могут детерминировать установки, как каждый из них сам по себе, так и в сочетании друг с другом. В добавление к этим трем компонентам четвертым детерминантом установки порой называется процесс мотивации (Franzoi, 1996).

Основой многих установок личности являются ее социальные ценности. Это объекты, явления, идеи, воплощающие в себе те или иные идеалы личности и потому выступающие в качестве ее руководящих принципов. Примерами подобных ценностей личности могут быть "здоровье", "мир", "любовь", "свобода". Различные люди имеют различные ценности, поэтому их установки относительно одного и того же объекта оказываются неодинаковыми. Значимость, которую человек придает тем или иным ценностям, определяет, главным образом, насколько они будут влиять на его установки. Каждый индивид имеет определенную иерархию ценностей от наиболее важной до наименее важной для себя. Порой те или иные ценности имеют одинаковую важность для личности (например, любовь и долг), и тогда они могут вступать между собой в конфликт. Подобные конфликты принимают подчас острые формы, ставя личность перед определенным выбором.

Примером сказанному может служить ситуация, описанная Б. Лаврениевым в рассказе "Сорок первый". Его действие происходит во время гражданской войны в России. Боец красноармей-



ского отряда девушка Марютка получила задание командира охранять пленного белогвардейского поручика Говоруху-Отрока с тем, чтобы передать его в свой штаб. Волею случая Марютка и поручик оказались одни на небольшом острове в Аральском море (другие сопровождающие утонули во время шторма). И вот к Марютке, имевшей на своем боевом счету 40 убитых белогвардейцев, как говорится, неожиданно-негаданно пришла любовь. Нежная любовь к своему пленнику. Финал рассказа трагичен.

Когда к острову стал приближаться бот с белогвардейцами, Марютка хватает винтовку и стреляет в поручика. А потом... рыдает над его мертвым телом.

Конфликты ценностей, хотя и не всегда в острой форме, сопровождают человеческую жизнь и в быту, и на работе. Поскольку ценности человека представляют собой своеобразные личные стандарты, направляющие его жизнедеятельность, они осознаются в той или иной степени с тем, чтобы обуславливать принятие решений в конкретной ситуации.

## **§ 2. Формирование и изменение установок**

Почему какие-то одни объекты или ситуации нам нравятся, а другие — вызывают негативные отношения? В чем причина того, что наши отношения к различным вещам и явлениям подвержены изменениям, и порой довольно существенным? Каким образом вообще у нас появляются те или иные социальные установки? Связаны ли они между собой?

Для того чтобы понять, как формируются установки и в какой мере их можно изменить, обратимся к различным теоретическим подходам, развиваемым в американской психологии (Taylor et al., 1994).

**Теория научения.** Основы теории научения были заложены работами К. Ховланда и его сотрудников в Йельском университете (Noviand et al., 1953). В соответствии с этой теорией установки приобретаются во многом таким же образом, как и другие привычки. Люди узнают информацию и факты о различных объектах отношений, они также усваивают чувства и ценности, связанные с этими фактами. Так, ребенок узнает, что живое существо, которое он постоянно видит у себя дома, называется собакой и что собаки дружелюбны. В конце концов ребенок учится любить собак. Итак, ребенок приобретает и знание и чувства, связанные с объектом установки. Ребенок усваивает все это посредством тех же самых процессов и механизмов, которые контролируют и другие виды научения.

Это означает, что основные процессы научения должны быть применимы к формированию установок. Мы можем усваивать информацию и чувства посредством процесса ассоциации. Так,

если учитель истории показывает детям картинку, на которой изображен человек в форме гитлеровских штурмовых отрядов и говорит неприязненным тоном, что это нацист, у детей может сформироваться ассоциация между негативными чувствами и словом "нацист". Процесс ассоциации может приводить к тем или иным установкам и относительно людей, и относительно вещей.

Люди могут научиться чему-либо, просто наблюдая за поведением других. Эти другие могут выражать те или иные установки, которые затем принимаются индивидом, являющимся очевидцем данных проявлений. Если мы возьмем родителей и детей, то научение на основе наблюдения является таким же важным, как и прямое подкрепление или наказание. Люди приобретают также многие установки посредством имитации поведения своих родителей, сверстников или других значимых для них людей.

Взгляд на установки, исходя из теории научения, сравнительно прост. При этом люди рассматриваются главным образом как пассивные. Им экспонируются некоторые стимулы, которые в итоге усваиваются посредством ассоциации, подкрепления или имитации, и этот процесс научения определяет установки личности.

**Когнитивное соответствие.** Еще одним важным теоретическим подходом при изучении установок является когнитивное соответствие. Такой подход подразумевает, что люди стремятся к согласованности и осмысленности своих знаний. Утверждается, что люди, имеющие несколько мнений или ценностей, которые не согласуются друг с другом, стараются согласовать их. Аналогично этому, если их знания являются согласованными и они встречаются с новым знанием, вызывающим несогласованность, они стремятся минимизировать данную несогласованность. Попытка человека самому установить или восстановить когнитивное соответствие является первичным мотивом, лежащим в основе рассматриваемого подхода.

Хотя теории когнитивного соответствия допускают, что мы способны к глубокой мыслительной деятельности, они не обязательно исходят из того, что мы также и рациональны. Р. Эйбелсон и М. Розенберг ввели термин "психологика", обращаясь к процессу, посредством которого мы можем изменять наши убеждения таким образом, чтобы они психологически соответствовали друг другу, не следуя при этом строгим правилам формальной логики. Например, если мы знаем, что курение может вызвать рак, однако продолжаем курить, наше убеждение и поведение оказываются не соответствующими друг другу. Чтобы разрешить это некомфортабельное состояние несоответствия, вы можете отрицать то, что курение должно вызвать болезнь или полагать, что у вас есть иммунитет к связи между курением

и раком. И тот, и другой выбор не является целиком рациональным, но и первый, и второй варианты позволяют вам продолжать курить в соответствии с вашими убеждениями (Abelson and Rosenberg, 1958).

Итак, теории когнитивного соответствия имеют дело главным образом с самоубеждением, т.е. ситуацией, в которой мы сами изменяем свои установки, в противоположность ситуациям, в которых кто-то другой пытается изменить их. Обратимся к теориям, каждая из которых подчеркивает важность когнитивного соответствия.

**Теория баланса** является самой ранней в рамках данного подхода. Ф. Хайдер был первым из исследователей, развивающих концепцию когнитивного соответствия с целью объяснить, как люди рассматривают свои взаимоотношения с другими людьми и окружением (Heider, 1958). Для простоты Хайдер ограничил свой анализ двумя индивидами: первым (П) и вторым (В) и объектом установки (Х). При этом имеются три оценки: 1) оценка первым индивидом другого; 2) оценка первым индивидом объекта установки; 3) оценка другим индивидом объекта установки. В качестве объекта установки может выступать та или иная идея, какое-либо третье лицо, какой-нибудь предмет. Предполагается, что если первому индивиду нравится другой индивид, то установка последнего должна быть такой же, как и у первого. Два друга, например, могут разделять общую позитивную установку по отношению к кандидату в президенты. Таким образом, состояние сбалансированности должно выглядеть так: П позитивен по отношению к В, П позитивен по отношению к Х, а В точно так же оказывается позитивным по отношению к Х. Если бы эти два индивида имели различные взгляды по данному поводу, тогда можно было бы говорить о несбалансированном состоянии. В этом случае они могли бы, например, попытаться убедить друг друга или избегать обсуждения этой темы, пока выборы не пройдут, для того чтобы сохранить действительный или видимый баланс.

По Хайдеру, баланс наблюдается тогда, когда в данной модели (П—В—Х) во взаимоотношениях между П, В и Х нет никаких негативных знаков или же имеются два негативных знака. Можно сказать, что в сбалансированной системе вы согласны с человеком, который вам нравится, или несогласны с человеком, который вам не нравится. Дисбаланс появляется тогда, когда вы несогласны с человеком, который вам нравится или согласны с человеком, который вам не нравится.

В своем стремлении к сбалансированной системе мы можем идти различными путями. Возьмем, например, случай, когда человек, который нам нравится, имеет установки, вызывающие у нас возражения. При этом мы можем в конце концов

заклЮчить, что установки данного человека приемлемы и для нас. Есть и другой путь — прийти к заключению, что этот человек не столь уж нам симпатичен. Возможен и третий вариант — убедить себя, вопреки реальности, что установки данного человека соответствуют нашим, но он их маскирует по каким-то своим причинам. Наконец, не исключается и такой, "дипломатический" путь — отделить другого человека от рассматриваемых установок и прояснить суть своего несогласия с ними. В итоге можно прийти к выводу, что данный человек по-прежнему остается нам симпатичен, и хотя мы несогласны с некоторыми его установками, это не является решающим для наших взаимоотношений; важнее то, что у нас есть много общего по другим, более важным вопросам. Выбор того или иного пути баланса зависит от особенностей индивидуального выбора в каждом конкретном случае.

Итак, теория баланса рассматривает явление когнитивного соответствия в сравнительно простых терминах и предлагает один из возможных путей анализа установок. Показывая, что в той или иной ситуации имеются различные способы разрешения несоответствия, эта теория имеет немалое значение и для практики изменения установок.

**Теория когнитивного диссонанса**, предложенная Л. Фестингером, считается в психологическом мире одной из самых важных теорий когнитивного соответствия (Festinger, 1957). Подобно другим теориям когнитивного соответствия, эта теория исходит из того, что индивид испытывает давление в направлении соответствия. Теория диссонанса рассматривает несоответствие между установками индивида и его поведением. Когнитивный диссонанс определяется как состояние дискомфорта, испытываемое индивидом, когда его поведение не соответствует его установкам. Диссонанс создает психологическое напряжение, и индивид ощущает определенное давление, побуждающее его ослабить это напряжение или избавиться от него. Если индивид не может отказаться от каких-либо своих действий (например, привычек), которые не согласуются с его установками, то основной способ ослабления диссонанса для него состоит в том, чтобы изменить собственные установки. Состояние диссонанса также мотивирует индивида избегать информации, которая может его увеличить. Ослабление напряжения означает восстановление консонанса (согласия). При этом Фестингер отмечал, что люди будут стремиться уменьшать несоответствие между своими установками и поведением только в тех случаях, когда речь идет о важных для них вещах.

Для иллюстрации этого положения можно вспомнить рассказ А.П. Чехова "Крыжовник". Один из его персонажей — мелкий чиновник, работавший в канцелярии, постоянно мечтал о том, как будет жить в собственной деревенской усадьбе с садом, где

непрерывно должен расти крыжовник. Долгие годы он откладывал деньги, отказывая себе во всем. Наконец ему удалось купить земельный участок с домом, и он сам посадил крыжовник. Когда поспел первый урожай, новоиспеченный помещик с восторгом стал пробовать ягоды и угощать своего гостя. Крыжовник оказался жестким и кислым, но хозяин с жадностью ел его, нахваливал и предлагал гостю. Ночью помещик не спал, вставал время от времени, подходил к тарелке с крыжовником и брал по ягодке.

Поведение чеховского персонажа полностью понятно, если подходить к нему, исходя из теории когнитивного диссонанса. Поскольку мечта о крыжовнике была очень желанной для героя рассказа, он стремился исключить несоответствие между полученным результатом и своим поведением, направленным на осуществление данной мечты.

Ряд западных исследований, проведенных в рамках теории когнитивного диссонанса, показывает эффекты другого рода, — когда изменение поведения индивида может побуждать его изменять соответствующие установки в стремлении привести их в соответствие с данным поведением. Обратимся в качестве примера к одному из известных экспериментов, который провели Л. Фестингер и Д. Карлсмит. Испытуемые выполняли скучное задание (поворачивали крючок на доске), за что одни из них получали по 1 доллару, а другие — по 20. Затем экспериментаторы обратились к каждому из испытуемых с просьбой говорить новым участникам эксперимента, что их ждет интересное задание. Позднее экспериментаторы обратились к испытуемым, которым платили ту или иную сумму денег, с одним и тем же вопросом: насколько интересным показалось это явно скучное задание для них самих? Обнаружилось, что их ответы зависели от полученной суммы, а именно: те, кому заплатили 1 доллар, считали, что экспериментальное задание было более интересным, чем те, кому заплатили 20 долларов. Последние вообще не изменили своих установок в отношении выполняемого задания.

Как можно объяснить полученные данные? Ответ предлагается на основе теории когнитивного диссонанса. У испытуемых, которым заплатили только 1 доллар, возникли два несовместимых знания о себе: "я в общем правдивый человек" (почти каждый из нас считает так) и "я только что солгал, не имея на то благотворной причины". Простейший путь, чтобы исключить это несоответствие, состоит для испытуемых в изменении своих установок относительно привлекательности задания. Поэтому они охотнее стали верить в свою ложь. В противоположность этому испытуемые, получившие по 20 долларов, не чувствовали никакого диссонанса, поскольку у них было достаточное оправдание для своей лжи в виде данной суммы. Неудивительно, что они не чувствовали

никаких побуждений для изменения своих установок по отношению к выполнявшемуся заданию (Festinger and Carlsmith, 1959).

Американские исследователи провели много подобных экспериментов, но везде были получены сходные результаты. Эти результаты подчеркивают фундаментальное положение теории когнитивного диссонанса: поведение, которое не соответствует имеющейся установке, будет вызывать изменение этой установки только тогда, когда индивид не видит никакого веского внешнего оправдания для совершения данного действия. Таким образом, поведение, противоречащее установке, создает диссонанс именно тогда, когда индивид имеет полную свободу выбора или, по крайней мере, думает, что у него есть такая свобода. Так, если служащий поставил свою подпись в поддержку политического деятеля, который ему не нравится, только по настоянию своего начальника, то вряд ли этот служащий будет испытывать побуждение более позитивно относиться затем к этому политику, потому что он не был достаточно свободен в данной ситуации. Когда внешние силы в виде угроз, требований или подкупа минимизируют возможность личного выбора индивида, побуждая его вести себя в противоречии со своей установкой, редко возникает диссонанс.

Другой причиной изменения установок с целью уменьшения диссонанса является обязательство индивида в осуществлении определенного решения или поведения. Как только мы почувствовали свою бесповоротную обязанность действовать определенным образом, диссонанс способствует вменению установок. Но если мы чувствуем, что можем отказаться от какого-то решения, если оно кажется плохим, выполнять его вопреки или не выполнять вообще, то, конечно, диссонанс не возникает и никакого изменения установок не происходит.

Западные психологи выделяют еще один тип когнитивного диссонанса, возникающего после принятия решения. Исследование, проведенное на одном из канадских ипподромов, включало в себя опрос людей, сделавших ставки, по поводу того, какие шансы победить имели те лошади, на которых они поставили деньги (Кнох and Inkster, 1968). К одной половине опрошенных игроков исследователи обращались непосредственно до того, как они сделали свои ставки, к другой половине — сразу после того. Обнаружилось, что те люди, которые опрашивались сразу же после того, как они сделали свои ставки, были гораздо более уверены в шансах "своих" лошадей. Это кажется странным, по замечанию исследователей. Ведь в конце концов не произошло никаких изменений ни в скачках, ни на поле ипподрома, ни на трассе, ни в погоде за эти несколько секунд до совершения ставки и после. Все же в соответствии с теорией диссонанса одно изменение произошло для игроков. Они испытывали диссонанс

после принятия решения. Это переживаемый индивидом конфликт между знанием о том, что он принял решение, и вероятностью того, что данное решение может быть неправильным. Чтобы ослабить такой конфликт, игроки убеждали себя, что их лошади, действительно, могут выиграть.

Итак, сразу же после принятия решения люди считают его более обоснованным по сравнению с другими возможными вариантами. Особенно это относится к тем ситуациям, когда принятое ими решение касается их в значительной степени. Именно так было в рассмотренном случае.

Теория когнитивного диссонанса в течение ряда лет использовалась при изучении влияния того или иного поведения на изменение установок, обеспечивая соответствующую интерпретацию данных. В последующее время появились и другие теоретические подходы, предлагающие иное понимание рассмотренных явлений. Отметим среди этих подходов **теорию самовосприятия** С. Бема (Bern, 1967).

Напомним сначала, что в соответствии с теорией когнитивного диссонанса мы выводим наши установки, наблюдая за своим собственным поведением и данной ситуацией, почти так же, как мы это делаем, когда наблюдаем за действиями других людей.

По мнению Бема, когда люди ведут себя непоследовательно, то они ищут объяснение этому вне себя, и когда они не могут найти вероятной внешней причины своего поведения, то они допускают, что должна быть какая-то внутренняя причина, а именно установка. Этот поиск причины поведения не вызывается потребностью ослабить неприятное психологическое состояние, как считается теорией когнитивного диссонанса, но основан скорее на нормальной рациональности.

В соответствии с Бемом, испытуемые в эксперименте, который провели Фестингер и Карлсмит (см. выше), не испытывали никакого диссонанса; они просто рассматривали свое поведение и выводили из него свои установки. Чтобы проверить это предположение, Бем предложил группе испытуемых прочитать описание эксперимента Фестингера и Карлсмит и предсказать его результаты. Прогнозы этих испытуемых были подобны оригинальным результатам, показывая, что индивиды не испытывали диссонанса, считая этот эксперимент интересным. Так, по мнению испытуемых Бема, рассматривавших указанную ситуацию, индивиды, получавшие 20 долларов за то, что они говорили об экспериментальной задаче как интересной, действительно лгали. Они делали это из-за денег. Однако индивиды, которым заплатили по одному доллару, должны были оказаться искренними, потому что такой малой суммы, конечно, недостаточно для оправдания чьей-либо лжи. Эти испытуемые, оглядываясь назад, заключили, что они должны были получить удовольствие от эксперимента,

так как им сказали, что они получили его. В итоге — никакого несоответствия, никакого дискомфорта и никакого диссонанса.

Какая же из этих двух теорий — когнитивного диссонанса и самовосприятия — является правильной? Исследования западных психологов показывают, что обе теории являются правильными, но в разных ситуациях (Franzoi, 1996). Обнаружено, что люди наиболее вероятно испытывают диссонанс и реагируют в соответствии с теорией когнитивного диссонанса, когда их поведение резко противоречит их установкам, и для этого нет никакого внешнего оправдания. Однако если несоответствие установок и поведения является слабым, те же самые люди проявляют тенденцию вести себя в соответствии с теорией самовосприятия. Высказывается также предположение, что при несоответствии между установками и поведением выбор объяснительной теории зависит от того, насколько поведение, о котором идет речь, является важным для Я личности. Так, теория когнитивного диссонанса дает более надежные предсказания, когда свободно выбранное индивидом поведение не соответствует значительным аспектам его Я-концепции. Таким образом, диссонанс проявляется, по всей вероятности, если какая-либо установка важна для Я или же противоречие между установкой и поведением оказывается существенным. Когда же данный вопрос не важен для Я или несоответствие между установкой и поведением является незначительным, тогда, вероятно, вступят в действие процессы самовосприятия.

### **§ 3. Концепция диспозиционной регуляции поведения личности**

Принимая во внимание многообразие отношений индивида к условиям его жизнедеятельности, В.А. Ядов в 1970-е гг. выдвинул концепцию диспозиционной регуляции социального поведения личности. В данной концепции все эти отношения рассматриваются как определенная система, а автор ее конструирует некоторую общую диспозиционную структуру личности как целостного субъекта деятельности (Ядов, 1975; 1979). При этом в качестве системообразующего признака выступают различные состояния и уровни предрасположенности индивида к восприятию условий деятельности.

Ядов обращает внимание прежде всего на следующее обстоятельство. В теории Узнадзе установка представляет собой целостно-личностное состояние готовности к поведению в данной ситуации и для удовлетворения определенной потребности. В концепциях "аттитюдов" или социальной установки также подчеркивается их прямая связь с определенной (социальной) потребностью и условиями деятельности, в которых эта потреб-



ность может быть удовлетворена. Смена и закрепление социальной установки также обусловлены соответствующими отношениями между потребностями и ситуациями, в которых они удовлетворяются. Далее, по Ядову, и потребности, и ситуации деятельности, и сами диспозиции образуют иерархические системы.

В рамках данной концепции потребности структурируются по уровням включения личности в различные сферы деятельности, общения. Эти уровни обозначаются следующим образом: сначала первичное включение в ближайшее семейное окружение, далее — в многочисленные контактные группы, в различные сферы трудовой и иной деятельности, наконец, включение через все эти каналы, а также и многие другие в целостную социально-классовую систему через освоение идеологических и культурных ценностей общества. Итак, основанием классификации служит здесь последовательное расширение границ активности личности, а источником этой активности выступает потребность в определенных и расширяющихся условиях полноценной жизнедеятельности человека.

Условия деятельности, в которых могут быть реализованы те или иные потребности личности, также, как считает Ядов, образуют некоторую иерархическую структуру. За основание структуризации здесь принимается длительность времени, в течение которого сохраняется основное качество данных условий.

Низший уровень указанной структуры образуют "предметные ситуации". Их особенность состоит в том, что они создаются конкретной и быстро изменяющейся предметной средой. В течение короткого промежутка времени человек переходит из одной "предметной ситуации" в другую.

Следующий уровень — это условия группового общения. Длительность подобных ситуаций гораздо больше, чем на предыдущем уровне. Это объясняется тем, что основные особенности группы, в которой протекает деятельность человека, сохраняются неизменными.

Третий уровень характеризуется еще более устойчивыми условиями деятельности в той или иной социальной сфере (труда, досуга, семейной жизни).

Наконец, последний уровень представляет собой общие социальные условия жизнедеятельности человека. Это основные особенности (экономические, политические, культурные) образа жизни данного общества, класса, больших социальных групп.

Понимая диспозиции личности как своеобразный продукт "столкновения" ее потребностей и ситуаций их удовлетворения, Ядов предлагает следующую иерархию диспозиций.

Низший уровень диспозиционной структуры — элементарные фиксированные установки по Узнадзе. Они формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях, эти

установки лишены модальности (переживания "за" или "против") и неосознаваемы (отсутствуют когнитивные компоненты).

Второй уровень данной структуры — социальные фиксированные установки. Как и американские исследователи, Ядов отмечает, что социальная установка содержит три основных компонента: эмоциональный (или оценочный), когнитивный (рассудочный) и собственно поведенческий (аспект поведенческой готовности). Факторы, формирующие ее, это, с одной стороны, социальные потребности, связанные с включением индивида в первичные и другие контактные группы, а с другой — соответствующие социальные ситуации. Можно сказать, что это "аттитюд" или отношение по Мясищеву.

Наконец, высший уровень диспозиционной иерархии образует система ценностных ориентаций на цели жизнедеятельности и средства достижения этих целей. Данная система ценностных ориентации формируется на основе высших социальных потребностей личности. Такова, например, потребность включения в соответствующую социальную среду в широком смысле.

Важнейшей функцией всей диспозиционной системы, рассмотренной выше, является, по словам Ядова, психическая регуляция социальной деятельности или поведения индивида в социальной среде. Если соотнести с данной диспозиционной системой различные проявления деятельности человека, то можно выделить несколько иерархически расположенных уровней поведения. Первый уровень относится к регуляции специфических реакций индивида на актуальную предметную ситуацию. Это поведенческие акты — ответы индивида на те или иные быстро сменяющиеся друг друга воздействия внешней среды. Следующий уровень — поступок или привычное действие, которое как бы komponуется из целого ряда поведенческих актов. Целенаправленная последовательность поступков составляет поведение в какой-либо сфере деятельности. Наконец, целостность поведения в различных сферах, которая регулируется высшим уровнем. "Целеполагание на этом, высшем, уровне представляет собой некий "жизненный план", важнейшим элементом которого выступают отдельные жизненные цели, связанные с главными социальными сферами деятельности человека — в области труда, познания, семейной и общественной жизни" (Ядов, 1979. С. 112).

Итак, в соответствии с данной концепцией, на всех уровнях поведение личности регулируется ее диспозиционной системой. Однако в каждой конкретной ситуации и в зависимости от цели ведущую регулятивную роль играет определенный уровень диспозиций. При этом в данной иерархии, как и в других образованиях подобного рода, высшие уровни доминируют в отношении нижележащих, а на одном и том же уровне происходит координация различных диспозиционных элементов.

Концепция диспозиционной регуляции поведения личности предлагает нам определенную систему, объясняющую поведение личности в различных ситуациях. Ценность этой концепции состоит в том, что социальные установки "аттитюды" вплетены здесь в более широкую систему социальных связей личности. При этом логично показано, каким именно образом поведение личности может быть обусловлено и ее диспозициями, с одной стороны, и определенными ситуациями (или условиями деятельности) — с другой.

#### **§ 4. Есть ли связь между установками и поведением?**

Влияют ли установки человека на его поведение? Можно ли, зная о наличии той или иной установки, предсказать и действия человека? Здравый смысл дает нам утвердительный ответ. Вполне вероятно, что если мы оценили установку какого-либо человека на охрану окружающей среды как позитивную, то тогда можем ожидать, что этот человек не будет выбрасывать пустые бутылки и старые газеты, а сдавать их для повторной переработки. Но будет ли данное предсказание правильным? Оказывается, это совсем не обязательно.

Мы знаем немало примеров, когда поведение людей не соответствует их установкам. Так, наши газеты сообщают о случаях, когда российские пограничники на Дальнем Востоке, которые должны противостоять нелегальной ловле рыбы, порой сами занимаются браконьерством. А иногда можно видеть, как двое встретившихся людей обмениваются любезностями, хотя на самом деле они ненавидят друг друга.

Степень влияния установок на поведение служит предметом исследовательских дискуссий с 30-х гг. прошлого века. Начало этим дискуссиям было положено классической работой американского социолога Р. Ла Пьера (La Piere, 1934). Автор исследования, белый американец, профессор, путешествовал по США на автомобиле в течение трех месяцев вместе с двумя китайцами — молодой супружеской четой. Это трио дважды пересекало страну вверх и вниз по западному побережью. Путешественники останавливались в 66 отелях и посетили 184 ресторана. Хотя тогда в США существовали сильные предрассудки в отношении выходцев из Азии, особенно на западном побережье, лишь в одном случае их отказались обслужить. Некоторое время спустя Ла Пьер направил письма в каждое из данных заведений, спрашивая, могут ли они принять китайцев в качестве своих клиентов. Среди полученных 128 ответов 92% были отрицательными. Ла Пьер и многие другие авторы интерпретировали эти данные как отражение большого несоответствия между поведением и установками.

Однако в последующие годы порой обнаруживалось гораздо большее соответствие установок и поведения (Taylor et al., 1994). Так, в одном из американских исследований были проанализированы данные крупномасштабных опросов, проведенных в течение четырех предвыборных президентских кампаний. Установки избирателей в отношении своих кандидатов, как обнаружилось по данным предвыборных интервью, были тесно связаны с реальным поведением этих избирателей при голосовании: 85% опрошенных продемонстрировали соответствие между установкой и поведением, несмотря на то что они давали интервью примерно за месяц до дня выборов. Более того, почти все избиратели, не проявившие подобного соответствия, характеризовались слабыми установками.

Общепризнано, что имеются существенные вариации в соответствии установок людей их поведению. В последнее время ряд исследователей предпринимает попытки определить условия, которые бы способствовали той или иной степени соответствия между установками и поведением. Так, важное условие данного соответствия заключается в том, чтобы та или иная установка личности была достаточно сильной и ясной. Несоответствие чаще всего относится к слабым или амбивалентным установкам. Как уже упоминалось, несоответствие между установками избирателей и их реальным выбором проистекало из слабых установочных предпочтений этих людей. Точно так же можно не обнаружить поведенческого соответствия установкам, если аффективный и когнитивный компоненты установки конфликтуют между собой.

По имеющимся данным, все, что может усилить какую-либо установку, должно приводить к увеличению соответствия между установкой и поведением. Еще одним средством укрепления установок является их неоднократное осуществление на практике. Обнаружено, что соответствие установок и поведения больше тогда, когда люди думают о своих установках и выражают их.

Следует также отметить значение стабильности установок. Очевидно, что установки подвержены изменениям с течением времени. Те или иные установки, которых человек придерживался несколько лет или месяцев тому назад, по-видимому, не будут в такой же степени влиять на его поведение, как нынешние установки. Поэтому соответствие между установками и поведением должно быть максимальным, когда измерение установок и наблюдение за поведением осуществляются примерно в одно и то же время.

Еще одним важным обстоятельством при рассмотрении данной проблематики является релевантность установок наблюдаемому поведению. Иначе говоря, речь идет о том, насколько выраженные людьми установки имеют отношение к их определенному

поведению. Так, считается, что проведенный Ла Пьером опрос владельцев отелей и ресторанов по поводу их чувств к китайцам вообще явно не имел отношения к вопросу об установках владельцев к данной конкретной паре. В общем, человеческому поведению свойственна тенденция в большей степени соответствовать установкам, имеющим предельно конкретный характер, а не относящимся к широкому классу возможных видов поведения.

Похожее объяснение результатов, полученных Ла Пьером, дает и В.А. Ядов с точки зрения диспозиционной регуляции поведения. Несоответствие между установкой, высказанной владельцами отелей и ресторанов, и их последующими действиями объясняется тем, что ведущая роль в регуляции поведения принадлежала диспозиции иного уровня. Так, ценностная ориентация на престиж заведения обуславливала отрицательный ответ относительно обслуживания китайцев. Но та же самая ориентация предполагает соблюдение принятых правил обслуживания, если клиент уже появился в заведении (Ядов, 1975).

В последнем случае проявляется то, что американские авторы называют "ситуационным давлением" (Taylor et al., 1994). Известно, что какое-либо поведение человека может быть подвержено как влиянию его установок, так и ситуации. Когда давление ситуации оказывается сильным, установки не обуславливают поведение так же сильно, как в случаях, когда такое давление сравнительно слабо. Это легко увидеть на примере исследования Ла Пьера. Хорошо одетым респектабельным людям, появившимся на пороге отеля или ресторана, трудно отказать в обслуживании, несмотря на чувства предубеждения к данной этнической группе. Внешнее давление оказывается сильнее, так как правила приема клиентов требуют предоставить соответствующее обслуживание всякому, кто в этом нуждается и может его оплатить.

Одной из попыток анализа влияния установок на поведение является **теория запланированного поведения** А. Эйзена (Ajzen, 1985). В соответствии с данной теорией то или иное поведение осуществляется на основе определенных соображений — того, что люди думают о последствиях своих действий, и они принимают обдуманное решение с целью достичь намеченных результатов, избежав при этом некоторых нежелательных последствий. Итак, здесь намерение человека выступает в качестве своеобразного ключа, предшествующего его поведению. Именно поведенческое намерение, а не установка, само по себе предсказывает последующее поведение. По данной теории, три главных компонента — установка по отношению к определенному поведению, субъективные нормы и воспринимаемый контроль, сочетаясь вместе, вызывают какое-либо поведенческое намерение. Странники этого подхода полагают, что почти любое поведение

и соответствующее ему поведенческое намерение можно объяснить на такой основе: от решения использовать контроль над рождаемостью до выбора особой зубной пасты (Deaux et al., 1993).

Исходя из рассматриваемой теории, индивидуальная установка по отношению к определенному поведению является продуктом двух факторов: предположения о последствиях данного специфического поведения и оценки возможных результатов. Каждый из этих факторов варьируется у различных людей, влияя на их поведение. Для примера обратимся к решению какого-либо студента тратить дополнительные восемь часов в неделю на занятия иностранным языком. Двое различных людей могут иметь согласие относительно вероятных результатов такого поведения — более высокие учебные отметки и уменьшение времени на общение с друзьями, но эти люди могут различаться по своим оценкам данных результатов. Так, какой-либо студент может оценивать свои успехи в учении как гораздо более значимые для него, чем время, проведенное с друзьями. Следовательно, его установка на дополнительные занятия будет более позитивной, чем у другого студента, считающего дружеские отношения очень важными по сравнению с теми или иными учебными отметками.

Вторым компонентом рассматриваемой модели являются субъективные нормы, которые вводят социальный элемент. Это предположения индивида о том, что он должен делать с точки зрения других людей, и сила его мотивации соответствовать данным ожиданиям. Двое студентов в нашем примере могут учитывать ожидания своих родителей, друзей, возможно, и любимого преподавателя в тот момент, когда они принимают решение, стоит ли тратить больше времени на учение. При этом один студент может быть уверен, что его родители одобряют сделанный им выбор в пользу учения, и будет мотивирован соответствовать их ожиданиям, в то время как другой студент может иметь точно такое же понимание позиции своих родителей, но не заботиться о том, чтобы соответствовать их пожеланиям. Подобно этому ожидания друзей и родственников могут влиять на некоторых людей в большей степени, чем ожидания других.

Третьим компонентом модели Эйсена является воспринимаемый поведенческий контроль. Подразумевается, что некоторые действия находятся под большим контролем, чем другие. Однако более важным, как полагает Эйзен, является мнение индивида об этом контроле. Обратимся еще раз к примеру со студентами. Первый из них, хотя и может придавать большую ценность высоким отметкам и иметь мотивацию соответствовать ожиданиям родителей, с меньшей вероятностью обратится к дополнительному учению, если будет считать, что его учебные показатели контролируются слабо.

Итак, указанные три фактора — установка по отношению к определенному поведению, субъективные нормы и воспринимаемый контроль, сочетаясь вместе, обуславливают намерение человека действовать тем или иным образом. Как уже отмечалось, эти факторы варьируются в различных случаях. В целом теория запланированного поведения может оказаться полезной для предсказания поведения во многих случаях. Особенно это касается поведения, которое действительно продумано и запланировано.

С другой стороны, возникновение спонтанной установки не включает в себя размышления, и порой связь между установкой и поведением также является самопроизвольной. В настоящее время исследователи ведут активный поиск в изучении взаимосвязи установки и поведения, рассматривая различные факторы и обстоятельства, сопутствующие этому.

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

1. Социальная установка — это предрасположенность индивида определенным образом оценивать других людей, различные объекты, явления или идеи. Важность изучения установок обусловлена тем, что они так или иначе влияют на поведение человека.
2. Выделяют три различных компонента установки: когнитивный, аффективный (эмоциональный) и поведенческий (конативный). Три источника оценочного суждения — мнения, чувства и прошлое поведение могут детерминировать установки как каждый из них сам по себе, так и в сочетании друг с другом. Порой четвертым детерминантом установки называется процесс мотивации.
3. Основой многих установок личности являются ее социальные ценности. Значимость, которую человек придает тем или иным ценностям, определяет, насколько они будут влиять на его установки. Порой те или иные ценности имеют одинаковую важность для личности, и тогда они могут вступать между собой в конфликт.
4. Имеется ряд теорий формирования установки. Это теории научения, когнитивного соответствия, баланса, когнитивного диссонанса, самовосприятия.
5. В концепции диспозиционной регуляции поведения личности В.А. Ядова в качестве системообразующего признака выступают различные состояния и уровни предрасположенности индивида к восприятию условий деятельности. При этом диспозиции личности понимаются как своеобразный продукт "столкновения" ее потребностей и ситуаций их удовлетворения. В.А. Ядов предлагает следующую иерархию диспозиций. Низший уровень диспозиционной структуры — элементарные фиксированные установки по Узнадзе; второй уровень — социальные фиксированные установки; третий, высший, уровень — система ценностных ориентаций на цели жизнедеятельности и средства достижения этих целей. В соответствии с данной концепцией, на всех уровнях поведение личности регулируется ее диспозиционной системой. Однако в каждой конкретной ситуации и в зависимости от цели ведущую регулятивную роль играет определенный уровень диспозиций.
6. Степень влияния установок на поведение издавна служит предметом исследовательских дискуссий. Общепризнано, что имеются существенные вариации в соответствии установок людей их поведению.  
Важные условия данного соответствия заключаются в том, чтобы рассматриваемая установка личности была достаточно сильной, ясной и стабильной. Все, что может усилить такую-



либо установку личности, должно приводить к увеличению соответствия между установкой и поведением. Еще одним средством укрепления установок является их неоднократное осуществление на практике.

7. В соответствии с теорией запланированного поведения А. Эйсена три главных компонента — установка по отношению к определенному поведению, субъективные нормы и воспринимаемый контроль, сочетаясь вместе, вызывают какое-либо поведенческое намерение. Исходя из этой теории, индивидуальная установка по отношению к определенному поведению является продуктом двух факторов: предположения о последствиях данного поведения и оценки возможных результатов.

### Ключевые понятия

- ✓ Социальная установка
- ✓ Когнитивный компонент установки
- ✓ Аффективный компонент установки
- ✓ Поведенческий компонент установки
- ✓ Социальная ценность
- ✓ Конфликт ценностей
- ✓ Когнитивное соответствие
- ✓ Когнитивный диссонанс
- ✓ Диспозиционная регуляция поведения
- ✓ Теория запланированного поведения

### Литература для дополнительного чтения

- Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996.
- Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.
- Асмолов А.Т.* По ту сторону сознания. М.: Смысл, 2002.
- Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А.* Социальная психология личности. М.: Аспект Пресс, 2001.
- Зимбардо Ф., Ляйппе М.* Социальное влияние. СПб.: Питер, 2000.
- Майерс Д.* Социальная психология. СПб.: Питер, 1997.
- Перспективы социальной психологии / Под ред *М. Хьюстона, В. Штребе, Д.М. Стефенсона.* М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
- Шихирев П.Н.* Современная социальная психология. М.: "Институт психологии РАН", 1999.
- Ядов В.А.* О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. М.: Наука, 1975.

## Глава 7

# СОЦИАЛЬНЫЕ ГРУППЫ: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

### § 1. Группа как объект социально-психологического анализа

Каждый из нас значительную часть своего времени проводит в различных группах — дома, на работе или в учебном заведении, в гостях, на занятиях спортивной секции, среди дорожных попутчиков в купе железнодорожного вагона и т.д. Люди в группах ведут семейную жизнь, воспитывают детей, трудятся и отдыхают. При этом они вступают в определенные контакты с другими людьми, так или иначе взаимодействуют с ними — помогают друг другу или, наоборот, конкурируют. Порой люди в группе переживают одни и те же психические состояния, и это определенным образом влияет на их деятельность.

Различного рода группы издавна являются объектом социально-психологического анализа. Однако следует отметить, что далеко не всякую совокупность индивидов можно называть группой в строгом смысле этого термина. Так, несколько человек, столпившихся на улице и наблюдающих за последствиями какого-либо дорожно-транспортного происшествия, представляют собой не группу, а *агрегацию* — соединение людей, случайно оказавшихся здесь в данный момент. Эти люди не имеют общей цели, между ними нет взаимодействия, через минуту-другую они разойдутся навсегда и ничто не будет их соединять. Однако если эти люди начнут предпринимать совместные действия, чтобы помочь пострадавшим при аварии, то тогда данное соединение лиц станет на короткое время группой. Таким образом, для того чтобы какая-либо совокупность индивидов считалась группой в социально-психологическом смысле, необходимо, как в драматургических произведениях классицизма, прежде всего наличие трех единств — места, времени и действия. При этом действие обязательно должно быть совместным. Важно также, чтобы взаимодействующие люди считали себя членами данной группы. Такая идентификация (отождествление) каждого из них со своей группой приводит в итоге к формированию чувства "мы" в противоположность "им" — другим группам. Указанные признаки характеризуют прежде всего группы, включающие в свой состав сравнительно небольшое число членов, так что взаимодействие здесь осуществляется, как говорится, "лицом к лицу". В социальной психологии такие группы называются малыми (или контактными). Итак, *малая группа* — это совокупность индивидов, непосредственно взаимодействующих друг с другом для достижения

общих целей и осознающих свою принадлежность к данной совокупности.

А.И. Донцов выделяет ряд следующих характеристик малых групп (Донцов, 1997):

1. Относительно регулярный и продолжительный контакт на минимальной дистанции, без посредников.

2. Общие цели, реализация которых позволяет удовлетворить индивидуальные потребности и интересы.

3. Участие в общей системе распределения функций и ролей в совместной жизнедеятельности, что предполагает кооперативную взаимозависимость участников.

4. Общие нормы и правила внутри- и межгруппового поведения.

5. Чувства солидарности членов группы друг с другом и признательности группе.

6. Ясное и дифференцированное (индивидуализированное) представление членов группы друг о друге.

7. Достаточно определенные и стабильные эмоциональные отношения, связывающие членов группы.

8. Люди, взаимодействующие в группе, представляют себя как членов одной и той же группы и аналогично воспринимаются со стороны.

Наряду с малыми группами в качестве объектов социально-психологического анализа могут выступать также совокупности индивидов, насчитывающие от нескольких десятков до нескольких миллионов человек. Это *группы большие* (или дистантные), к которым относят этнические общности, профессиональные объединения, политические партии, различные крупные по своей численности организации.

Порой к социальным группам относят также совокупности лиц, имеющих какие-либо общие характеристики, например, студенты вузов, безработные, инвалиды труда и т.д. Подобные группы называют социальными категориями.

Можно выделить следующие характерные особенности больших групп. Это установление контакта между различными индивидами в основном с помощью средств массовой коммуникации, отсутствие единой территории (члены таких групп могут жить в различных регионах одной или нескольких стран; наличие структурной сложности группы, которая включает в свой состав множество других — организованных и неорганизованных, формальных и неформальных — групп (Десев, 1979).

В большой группе, в отличие от малой, невозможно непосредственное взаимодействие всех ее членов. Не всегда у членов больших групп наблюдается и чувство единства (например, у представителей одного и того же социального класса). Итак, самым общим образом *социальную группу* можно определить

как совокупность индивидов, выделенных в одно социальное целое на основе каких-либо признаков.

Социальные психологи основное внимание уделяют группам малым. Это объясняется тем, что значительная часть нашей социальной жизни происходит именно в малых, а не в больших группах. Кроме того, малые группы являются более простыми объектами для исследования (в том числе экспериментирования), чем большие группы.

Помимо своей величины группы могут различаться по продолжительности существования. Так, некоторые группы собираются только один раз. Например, экспериментальная группа или люди, пришедшие на похороны. Другие же группы существуют в течение нескольких месяцев или даже лет. Например, семья, трудовая группа, спортивная команда. Каждая из подобных сравнительно стабильных групп характеризуется определенной ментальной общностью — групповым сознанием, которое включает в себя соответствующие моральные ценности и нормы.

Еще одной важной характеристикой группы является ее сплоченность. Группы могут сильно различаться по степени своей сплоченности. Члены групп с высоким уровнем сплоченности в большей степени стремятся сохранять это качество по сравнению с теми людьми, чьи группы не отличаются особой сплоченностью. Высокий уровень сплоченности группы позволяет ей оказывать более значительное влияние на своих членов.

Любую группу можно рассматривать как определенный социальный организм со свойственной ему жизнедеятельностью, имеющей в одних случаях прогрессивный, в других — регрессивный характер. Та или иная группа в рамках своего существования проходит различные фазы или стадии, которые также являются предметом исследования. Если иметь в виду прогрессивное функционирование группы, то на высшей стадии своего развития она, по мнению отечественных психологов, характеризуется как коллектив. Общепринятая среди них точка зрения состоит в том, что коллектив — это группа людей, объединенных общими целями, достигшая высокого уровня развития в ходе социально ценной совместной деятельности. В соответствии с этим можно сказать, что всякий коллектив представляет собой группу (малую), но не всякая группа может быть признана коллективом (Коломинский, 1976).

В соответствии с традицией, сложившейся в отечественной социальной психологии, термин "коллектив" употребляется в двояком смысле. Во-первых, как малая группа с высоким уровнем развития, цели которой подчинены целям данного общества. Во-вторых (в более широком смысле), как большая официальным образом организованная группа (типичный пример — предприятие), цели которой также служат общественному благу.

Рассматривая поэтапное развитие малой группы как коллектива, Л.И. Уманский начинает с определения крайних точек континуума, в рамках которого совершается этот процесс (Уманский, 1980). Очевидно, что крайней высшей точкой континуума является коллектив. Крайняя низшая точка этого континуума — группа-конгломерат, т.е. группа ранее не знакомых людей, случайно оказавшихся (или специально собранных) в одном месте и в одно время. Например, группа детей, только что приехавших в лагерь из разных мест и собранных вместе.

Следующий уровень — номинальная группа, которая характеризуется официальным присвоением ей какого-либо общего имени, названия (например, пятый отряд), приписыванием извне определенных целей, видов и условий деятельности и т.п.

Если члены группы примут эти регламентации, то она в своем развитии "поднимется еще на одну ступеньку" — становится группой-ассоциацией. Здесь начинается единая жизнедеятельность группы, закладываются основы коллективообразования, начинает формироваться ее структура.

При благоприятных условиях такая группа постепенно трансформируется в группу-кооперацию, которая отличается эффективной организационной структурой, высоким уровнем внутригруппового сотрудничества. Взаимоотношения в такой группе носят прежде всего деловой характер, что подчинено достижению ее официальных целей.

Следующая ступень развития — группа-автономия, характеризуемая высоким единством ее членов и в сфере деловых, и в сфере эмоциональных отношений. Именно на этом уровне, считает Л.И. Уманский, члены группы начинают идентифицировать себя с ней ("моя" группа в отличие от "их" группы, "мы" в отличие от "они" — другие группы).

Группа-автономия в ходе своей жизнедеятельности может уйти в сторону от движения к коллективу и превратиться в группу-корпорацию. Так бывает в случаях гиперавтономизации, когда обособление приводит к замкнутости группы, ее направленности на узкогрупповые цели, противопоставлению себя другим группам.

В случае, противоположном корпоративной направленности, группа становится ячейкой более широкой общности, а через него и общества в целом. При этом в группе наблюдается коллективистическая направленность. Таким образом выглядит предлагаемый Л.И. Уманским континуум от групп-"неколлективов" к группам-коллективам. В рамках данной концепции выделены и отличительные признаки (параметры), с помощью которых можно оценивать степень развития группы как коллектива.

Это направленность группы, ее организованность, подготовленность к выполнению совместной деятельности, интеллектуальная, эмоциональная и волевая коммуникативность (стрессоустойчивость). Данная концепция Л.И. Умайского оценивается отечественными исследователями как весьма плодотворная и в теоретическом, и в эмпирическом плане. Однако, как отмечают Р.Л. Кричевский и Е.М. Дубовская, необходимо дальнейшее уточнение выделяемых этапов коллективообразования и ряда других компонентов рассмотренной схемы (Кричевский и Дубовская, 2001).

В отличие от отечественных социальных психологов американские исследователи не выделяют развитие группы в качестве научной проблемы и очень редко обращаются к термину "коллектив". Если же этот термин ими используется, то не в том смысле, которым наделяют его отечественные авторы. Под коллективом в западных социальных науках имеют в виду просто соединение людей, действующих в одном направлении. Так, к коллективному поведению относят те или иные действия толпы. В последнем Оксфордском словаре по социологии отмечается, что крайние пункты коллективного поведения могут быть представлены, с одной стороны, координированными и организованными социальными движениями, а с другой стороны — спонтанными вспышками совместных поведенческих реакций, например, эпизодами массовой истерии (Marshall, 1998).

Рассматривая характер взаимоотношений в группе, западные психологи говорят о высоком или низком уровне ее сплоченности. При этом выделяют иногда межличностную сплоченность и сплоченность, связанную с задачей группы. Однако, как отмечают исследователи, сплоченность не всегда выступает как позитивный фактор (Kenrick et al., 2002). Так, группам, сплоченным на межличностной основе, иногда трудно сосредоточиться на своих задачах.

Подобные группы в большей степени подвержены некоторым специфическим ошибкам при принятии решений (подробно об этом см. в гл. 9).

Исследования различных характеристик групп (преимущественно малых) представлены в западной социальной психологии весьма широко. В частности, выделяются следующие параметры групп, каждый из которых может быть подвергнут определенным измерениям (Hemphill, 1956):

1. *Размер* группы.
2. *Сплоченность* или степень, в которой группа функционирует как целое.
3. *Гомогенность* (однородность) членов группы по таким характеристикам, как возраст, пол и образование.

4. *Гибкость* групповой деятельности с точки зрения неформальных, а не установленных процедур.

5. *Стабильность* группы относительно значительных изменений за определенный период времени.

6. *Проницаемость* или готовность группы к принятию новых членов.

7. *Поляризация* группы, исходя из ее ориентации и функционирования в направлении к единой цели.

8. *Автономия* членов группы относительно ее функционирования независимо от других групп.

9. *Близость* членов группы относительно знакомства с деталями жизни друг друга.

10. *Контроль* или степень, в которой группа регулирует поведение индивидов в то время, когда они функционируют как члены группы.

11. *Участие* членов группы в затратах времени и сил на групповую деятельность.

12. *Важность* группы для ее членов.

13. *"Гедонический тон"*, исходя из степени общего чувства удовлетворения или неудовлетворения, которое сопровождает групповое членство.

14. *Позиция* членов группы относительно распределения их статусов в иерархии.

15. *Зависимость* членов группы от данной группы.

Эмпирические исследования американских психологов, направленные на изучение различных групп, осуществляются уже в течение нескольких десятков лет с учетом данных параметров. В частности, обнаружено, что индивиды, описывающие одни и те же группы (от небольшого комитета до большого университета), проявляют тенденцию давать сходные оценки по этим параметрам для своих групп. Правда, порой фиксировались заметные различия этих оценок в некоторых типах групп. Во всяком случае считается, что использование указанных параметров является надежной основой для характеристики той или иной группы.

## § 2. Функции группы

Почему люди образуют группы и нередко очень дорожат своим членством в них? Очевидно, что группы обеспечивают удовлетворение тех или иных потребностей общества в целом и каждого из его членов в отдельности. Американский социолог Н. Смелзер выделяет следующие функции групп: 1) социализации; 2) инструментальную; 3) экспрессивную; 4) поддерживающую (Смелзер, 1994).

*Социализацией* называется процесс включения личности в определенную социальную среду и усвоение ее норм и ценностей

(см. гл. 5). Человек, подобно высокоорганизованным приматам, только в группе может обеспечить свое выживание и воспитание подрастающих поколений. Именно в группе, прежде всего в семье, индивид овладевает рядом необходимых социальных умений и навыков. Первичные группы, в которых пребывает ребенок, обеспечивают основу его включения в систему более широких социальных связей. Социализация личности в тех или иных формах осуществляется в течение всей человеческой жизни. Таким образом, различные группы, членом которых оказывается индивид, воздействуют на него определенным образом, как правило, в соответствии с ценностями данного общества в целом.

*Инструментальная* функция группы состоит в осуществлении той или иной совместной деятельности людей. Многие виды деятельности невозможны в одиночку. Конвейерная бригада, отряд спасателей, футбольная команда, хореографический ансамбль — все это примеры групп, играющих инструментальную роль в обществе. Они называются также группами, ориентированными на задачу. Участие в таких группах, как правило, обеспечивает человеку материальные средства к жизни, предоставляет ему возможности самореализации.

*Экспрессивная* функция группы состоит в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии. Эту роль выполняют часто первичные и неформальные группы (или социоэмоциональные). Будучи их членом, индивид получает удовольствие от общения с психологически близкими ему людьми — родными и друзьями.

*Поддерживающая* функция группы проявляется в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях. Они ищут психологической поддержки в группе, чтобы ослабить неприятные чувства. Ярким примером этого может служить эксперимент американского психолога С. Шахтера (Schachter, 1959). Сначала испытуемых, в качестве которых выступали студенты одного из университетов, разделили на две группы. Членам первой из них сообщили, что они будут подвергнуты сравнительно сильному удару электрического тока. Членам второй группы сказали, что их ожидает очень легкий, похожий на щекотку, удар электрического тока. Далее всем испытуемым задавался вопрос, как они предпочитают ожидать начала эксперимента: в одиночку или вместе с другими его участниками? Обнаружилось, что примерно две трети испытуемых первой группы высказали желание находиться вместе с другими. Во второй группе, наоборот, примерно две трети испытуемых заявили, что им безразлично, как ожидать начала эксперимента — в одиночку или с другими. Итак, когда человек встречается с каким-либо угрожающим фактором, то группа может предоставить ему ощущение психологической поддержки или утешения. К такому выводу пришел



Шахтер. Перед лицом опасности люди стремятся психологически приблизиться друг к другу. Неслучайно возникла поговорка, что на миру и смерть красна.

*Поддерживающая* функция группы может ярко проявляться в ходе сеансов групповой психотерапии. При этом порой человек психологически настолько сближается с другими членами группы, что его вынужденный уход (например, в связи с общим окончанием лечения) тяжело им переживается. Поэтому особым вариантом окончания курса групповой психотерапии является сохранение структуры группы и продолжение общения пациентов между собой уже без врача (Либих, 1974).

Практика военной деятельности также подтверждает важную роль психологической поддержки людей со стороны членов своей группы. Вот случай, который вспоминает в своих мемуарах известный советский военачальник маршал К.К. Рокоссовский. Однажды он в самом начале Великой Отечественной войны решил лично проверить систему обороны переднего края на одном из участков фронта. Армейские уставы, существовавшие до войны, учили строить оборону по так называемой ячеечной системе, т.е. каждый боец должен был находиться в одиночном окопе. Рокоссовский, подойдя к одной из таких ячеек, приказал солдату оставить ее и забрался туда сам. Что же понял командующий, посидев в солдатском окопе? "Я, старый солдат, участвовавший во многих боях, и то, сознаюсь откровенно, чувствовал себя в этом гнезде очень плохо, — писал Рокоссовский. — Меня все время не покидало желание выбежать и заглянуть, сидят ли мои товарищи в своих гнездах или уже покинули их, а я остался один". Итогом этих чувств был доклад командованию о том, что надо немедленно ликвидировать систему ячеек и переходить на траншеи, чтобы "в минуты опасности солдат мог видеть рядом с собой товарища и, конечно, командира" (Рокоссовский, 1968. С. 40).

### § 3. Размер группы

Одним из важных факторов, определяющих свойства группы, является ее размер, численность. Большинство исследователей, говоря о численности группы, начинают с диады — соединения двух лиц. Так, супружеская чета уже представляет собой социальную группу, поскольку обладает всеми признаками, характерными для такого человеческого образования. Иную точку зрения высказывает польский социолог Я. Щепаньский, который полагает, что группа включает в себя не менее трех человек (Щепаньский, 1969).

Конечно, диада представляет собой специфическое человеческое образование. С одной стороны, межличностные связи в диаде могут отличаться большой прочностью. Возьмем, например,

влюбленных, друзей. По сравнению с другими группами, принадлежность к диаде вызывает гораздо более высокую степень удовлетворенности ее членов. С другой стороны, диаде, как группе, свойственна и особая хрупкость. Большинство групп продолжает существование, если лишается одного из своих членов, диада в этом случае распадается.

Взаимоотношения в триаде — группе из трех человек — также отличаются своей специфичностью. Каждый из членов триады может действовать в двух направлениях: способствовать укреплению этой группы или, наоборот, стремиться к ее разъединению. Как замечал немецкий социолог Г. Зиммель, в триаде проявляется тенденция к объединению двух членов группы против третьего. Получается, как в поговорке "Третий — лишний".

Обнаружен ряд зависимостей между размером групп и поведением их членов. Так, А. Слейтер провел эксперимент с дискуссионными группами, в каждой из которых обсуждения проходили четыре раза. По своей величине эти группы ранжировались от двух до семи членов. Оказалось, что группы из пяти членов выразили наибольшую удовлетворенность различными сторонами данного группового эксперимента. Когда группы превышали пять человек, отмечались более высокие оценки конкурентного и импульсивного поведения (Slater, 1958). Таким образом, с изменением размера групп менялись не только перспективы участия ее членов в дискуссии, но происходили соответствующие перемены в их самочувствии, связанном с этим участием.

Эксперименты показали также, что группы, состоящие из четного числа членов, в дискуссионных задачах демонстрируют поведенческие образцы, которые отличаются от групп с нечетным числом членов. Наибольшие различия обнаружены между диадами и другими группами с нечетным числом членов. В диадах были зафиксированы более высокие оценки несогласия и антагонизма. Это объясняется тем, что в диадах можно получить большинство при решении вопросов только одним образом — когда обе стороны приходят к согласию (Bales and Borgatta, 1955).

При классификации групп по их численности обычно специальное внимание уделяется малым группам, о которых уже шла речь выше. Такие группы состоят из небольшого числа лиц, имеющих общую цель и дифференцированные ролевые обязанности. Различные авторы, говоря о численности малой группы, называют различные цифры (Кричевский и Дубовская, 2001). С точки зрения оптимальности руководства малой группой считается, что она должна состоять из 5—9 человек. Эти цифры соответствуют так называемому магическому числу  $7 \pm 2$  (объем оперативной памяти человека). Вопрос о численности членов малой группы является для социальных психологов пока дискуссионным.

## § 4. Групповая структура

Любая группа имеет ту или иную структуру — определенную совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между ее членами. Особенности этих взаимосвязей обуславливают всю жизнедеятельность группы, включая продуктивность и удовлетворенность ее членов. Какие же факторы влияют на структуру различных групп?

Прежде всего следует назвать цели группы. Возьмем, например, экипаж самолета. Для того чтобы самолет долетел до пункта назначения, необходимо, чтобы каждый из членов экипажа вступал в контакты с каждым из остальных его членов. Таким образом, в соответствии с целью группы возникает необходимость тесной интеграции действий всех ее членов. Еще один пример: бригада монтажников собирает какую-либо опытную конструкцию, что требует согласованных усилий всех ее членов. Хотя каждый должен выполнять свои функции, его работа невозможна в изоляции от других членов бригады. Все это само по себе способствует сплочению группы.

Наоборот, в группах другого типа, когда для достижения общих целей используется только сумма индивидуальных действий каждого из ее членов, характер взаимосвязей выглядит иным образом. Так, в каком-либо административном отделе служащие могут нести специфические обязанности, при выполнении которых они друг от друга не зависят и согласовывают свою деятельность только с руководителем отдела. Для достижения общих целей обмен информацией между рядовыми членами группы в данном случае не является необходимым (хотя, конечно, наличие неформальных товарищеских контактов может благотворно влиять на деятельность этой группы).

Отметим роль такого фактора, как степень автономности группы. Например, все функциональные взаимосвязи между членами бригады поточного производства заранее четко определены. Рабочие не могут внести изменения в существующую структуру этих связей без согласования с руководством. Степень автономности такой группы незначительна. Наоборот, члены кинесъемочной группы, степень автономности которой высока, обычно сами определяют характер внутригрупповых взаимосвязей. Поэтому структура такой группы отличается большей гибкостью.

К числу существенных факторов, влияющих на структуру группы, относится также однородность социально-демографических, социальных и психологических особенностей ее членов. Высокая степень однородности группы по таким признакам, как пол, возраст, образование, уровень квалификации и наличие на этой основе общности интересов, потребностей, ценностных

ориентаций и т.д., является хорошей основой для возникновения тесных связей между ее членами. Разнородная по указанным признакам группа обычно распадается на несколько неформальных групп, каждая из которых сравнительно однородна по своему составу.

Например, в каком-либо небольшом подразделении того или иного учреждения в отдельные неформальные группы могут объединяться мужчины, женщины, пожилые люди, молодые, болельщики футбола, любители садоводства и т.д. Структура такого подразделения будет существенно отличаться от структуры другого подразделения, состоящего только из мужчин примерно одного возраста, имеющих одинаковый уровень квалификации и к тому же болеющих за один и тот же футбольный клуб. В этом случае есть все предпосылки для возникновения постоянных и прочных контактов между членами данной группы. На основе такой общности рождается чувство спаянности, чувство "мы", когда люди идентифицируют себя с этой группой.

Структура группы с высокой степенью чувства "мы" характеризуется более тесными взаимосвязями ее членов по сравнению со структурой группы, не отличающейся таким единством. В последнем случае контакты ограничены и носят преимущественно официальный характер. Неформальные связи при этом менее значительны и не объединяют всех членов данной группы.

Как показывают исследования, степень сплоченности группы зависит от того, насколько принадлежность к ней удовлетворяет потребности ее членов. Факторами, привязывающими человека к группе, могут быть интересная работа, сознание ее общественной важности, престиж группы, наличие в ней друзей и т.д.

Отметим, наконец, что структура группы зависит также от ее величины. Наблюдения показывают, что связи между членами групп, состоящих из 5 — 10 человек, обычно прочнее, нежели в больших по численности. Структура небольших групп чаще складывается под влиянием неформальных взаимоотношений. Здесь в случае необходимости легче организовать взаимозаменяемость, чередование функций между ее членами. С другой стороны, вряд ли возможны постоянные неформальные контакты всех членов группы, состоящей из 30—40 человек и более. Внутри такой группы чаще всего возникает несколько неофициальных подгрупп. Таким образом, структура группы в целом по мере ее увеличения все в большей степени будет характеризоваться формальными взаимосвязями.

На основе многолетних эмпирических исследований А.В. Петровский разработал модель многоуровневой структуры межличностных отношений в высокоразвитой группе (Петровский, 1979;

Петровский и Ярошевский, 2001). Эта модель является составной частью его стратометрической концепции, которая "рассматривает сущностные для коллектива межличностные отношения как опосредствованные содержанием групповой деятельности" (Петровский, 1979. С. 229). В данной многоуровневой структуре выделяется несколько страт (слоев), имеющих различные психологические характеристики.

Центральное звено групповой структуры (А) составляет сама предметная деятельность группы, ее содержательная характеристика. В качестве эмпирических показателей, которые могли бы быть использованы для оценки предметной деятельности, предлагаются следующие:

- 1) оценка выполнения основной общественной функции — участия в общественном разделении труда;
- 2) оценка соответствия группы социальным нормам;
- 3) оценка способности группы обеспечить каждому ее члену возможность для развития.

Следующая за описанным выше слоем страта Б фиксирует отношение каждого члена группы к выполняемой групповой деятельности, ее целям, задачам, принципам, на которых она строится, мотивацию этой деятельности, ее социальный смысл для каждого участника.

В страте В представлены межличностные отношения, опосредствованные содержанием совместной деятельности — ее целями, задачами, ходом выполнения, принятыми в группе принципами, идеями, ценностными ориентациями. Деятельностное опосредствование, как отмечает автор этой модели, — принцип существования и понимания феноменов данной страты.

Последний, поверхностный слой групповой структуры включает в себя связи, по отношению к которым ни цели деятельности группы, ни значимые для нее ценностные ориентации не выступают в качестве основного фактора. К показателям этого слоя относятся, например, данные социометрических тестов, показатели сенсомоторной и психофизиологической совместимости. Подчеркивается, что содержание групповой деятельности на этих связях почти не сказывается.

Итак, основная идея автора этой концепции А.В. Петровского состоит в том, что структуру социальной группы (малой) и процессы, в ней происходящие, следует рассматривать исходя из совместной деятельности, объединяющей ее членов. Именно благодаря такой деятельности возможно достижение группой высокого уровня своего развития. Модель А.В. Петровского позволяет по-новому подходить к сбору и интерпретации эмпирических данных при выявлении различных сторон групповой активности.

### § 5. Внутригрупповые коммуникации

Члены любой группы, решая какие-либо задачи своей деятельности, постоянно вступают друг с другом в те или иные контакты, обмениваясь соответствующей информацией. Наличие определенных и устойчивых коммуникаций между членами группы считается очень значимым и совершенно очевидным аспектом групповой структуры. Та или иная конфигурация каналов коммуникаций, связывающая членов группы, называется коммуникационной сетью. В формальных группах сети коммуникаций устанавливаются определенными официальными распоряжениями, их члены не обладают правом вносить в эти сети произвольные изменения. В неформальных группах коммуникационные сети складываются спонтанно, в соответствии с групповыми целями. Здесь образовавшиеся конфигурации коммуникаций между индивидами могут быть сравнительно легче подвержены изменениям, хотя порой неформальные сети коммуникаций бывают столь же стабильными, что и формальные. Однако, во всяком случае, тот или иной вид сети коммуникаций не может не влиять на продуктивность группы и отношение ее членов к своей деятельности. Свидетельство тому — данные экспериментов, посвященных выяснению эффективности различных коммуникационных сетей. Обратимся, например, к работам Г. Ливитта, который поставил перед собой задачу выявить, как различные сети коммуникаций в группах влияют на решение ими совместных задач (Leavitt, 1951). Ливитт изучал следующие коммуникационные сети, включавшие в себя по пять человек (рис. 7.1).

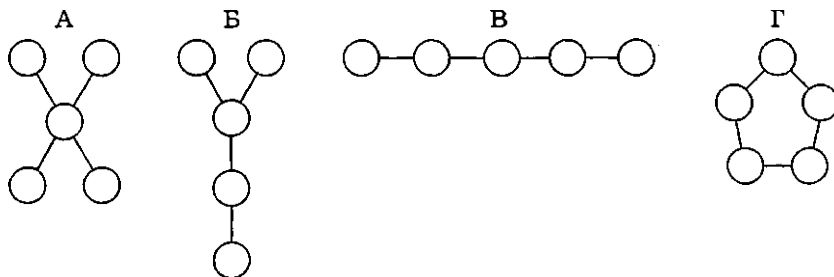


Рис. 7.1. Коммуникационные сети по Г. Ливитту (Leavitt, 1951). А — "штурвал"; Б — тип "Y"; В — "цепь"; Г — "круг"

Испытуемые помещались в отдельные кабины, и они не могли видеть друг друга. Коммуникации осуществлялись лишь путем письменных сообщений, передаваемых через щели в стенах кабин. При этом каждый испытуемый мог иметь контакты лишь с определенными членами группы. Так, в "круге" он был связан только с теми людьми, которые находились по ту или другую сторону от него; испытуемый, занимающий центральную позицию

в штурвале, имел контакты с каждым из остальных, они же, в свою очередь, могли связываться только с ним одним и т.д. Заметим, что испытуемые не имели никакой предварительной информации о строении сети, которую они составляли.

Экспериментальная задача состояла в следующем. Каждый член группы получал пять разноцветных шариков. Цвет одного из этих шариков был одинаковым у всех испытуемых. Членам группы на основе обмена информацией надо было как можно скорее обнаружить этот общий для всех цвет. Задача не считалась решенной до тех пор, пока все пять испытуемых в группе не узнавали, какой цвет является общим. Для выполнения этой сравнительно простой задачи необходимо, чтобы информация от каждого члена группы поступила к какому-либо одному ее члену, а затем этот испытуемый мог отобразить общий цвет и передать сообщение о нем всем остальным.

Каждая группа принимала участие в серии подобных экспериментов. Образец коммуникаций оставался при этом прежним, менялись лишь наборы цветов. Продуктивность каждой из коммуникационных сетей выявлялась путем измерения скорости решения задачи, числа отправленных сообщений, количества сделанных ошибок и т.д.

Выяснилось, что наиболее продуктивным образцом коммуникаций, исходя из этих критериев, был "штурвал". Далее следовали в порядке уменьшения продуктивности тип "У", "цепь" и "круг". При анализе направления потоков информации обнаружилось, что в сетях "штурвал", тип "У" и "цепь" испытуемые обычно передавали сообщения члену группы, занимающему наиболее центральную позицию, а затем от него сообщение об общем цвете шло назад, на периферию. При таком способе взаимодействия задача решалась быстрее всего в "штурвале" и медленнее всего в "цепи". В каждом из этих трех случаев в результате данной совместной деятельности возник свой сравнительно устойчивый шаблон, которому испытуемые следовали, с тем чтобы решить задачу. Наибольшие трудности в установлении определенного шаблона взаимодействия встретились в "круге". Здесь посылалось больше сообщений, чем в других сетях. Многие из этих сообщений были предложениями о том, как улучшить организацию деятельности.

Интересные различия между данными коммуникационными сетями наблюдались при изучении влияния помех на их работу (Leavitt, 1969). Вместо шариков простых чистых цветов испытуемые получали пятнистые шарики необычных оттенков, трудные для описания. Теперь два человека, глядя на идентичные шарики, могли описать их совершенно различным образом. Так, один мог назвать в своем сообщении шарик зелено-желтым, другой

мог написать, что это цвет воды, и т.д. Итак, "шум" проник в данную систему в виде семантической проблемы.

Выяснилось, что способности рассматриваемых коммуникационных сетей адаптироваться к указанным изменениям различны. "Круг" быстро приспосабливался к новой ситуации, его члены вырабатывали общий код — согласованный ряд названий для необычных цветов. "Штурвал" проявил гораздо меньше гибкости, приспосабливаясь к этой абстрактной и новой работе. В "штурвале" делалось больше ошибок, чем в "круге".

В экспериментах Ливитта ставился также вопрос об удовлетворенности испытуемых в различных сетях своей деятельностью. Интересно, что испытуемые в "круге" чувствовали большую удовлетворенность, нежели участники в других коммуникационных сетях. Наименее удовлетворенными были люди в "штурвале". По сравнению с ними испытуемые в "круге" имели больше возможностей для непосредственного участия в решении экспериментальной задачи. Они меньше зависели друг от друга, так как могли контролировать один другого.

Эксперименты Ливитта показали также, что удовлетворенность каждого из испытуемых всецело обусловлена их местом в коммуникационной сети. Те, которые занимали центральные позиции, были более удовлетворены своей деятельностью, чем находящиеся на периферии. Так, индивид, расположенный в центре "штурвала", высказывал наивысшую удовлетворенность по сравнению с остальными участниками данной сети. Это объясняется тем, что испытуемые, находящиеся в центральных позициях, имели большую возможность сопоставления информации, которая к ним поступала, а также выбора членов группы, с которыми они могли вступать в контакты. Индивиды, занимающие периферические позиции, были ограничены в этих возможностях. Они в меньшей степени принимали участие в решении групповой задачи.

Работающий в данном направлении М. Шоу использовал коммуникационные сети другого вида (Shaw, 1954). Каждая из них включала четырех человек (рис. 7.2). Важное отличие этих экспериментов от работы Ливитта состояло в том, что у Шоу испытуемые с самого начала обладали неравным количеством информации. Так, в каждой серии опытов один из участников сети, находящийся на периферии, получал пять единиц информации, а остальные — по единице информации. Выяснилось, что при этих условиях испытуемые в "круге" решали задачу быстрее всего и были наиболее удовлетворены своей деятельностью по сравнению с участниками других коммуникационных сетей. Кроме того, испытуемые, которые изначально располагали большей информацией, были так же удовлетворены своей деятельностью, как и те, которые занимали более близкую к центру



позицию. Таким образом, удовлетворенность индивида в сети коммуникаций зависит как от его позиции, так и от количества информации, которую он может распределять. Причем центральные позиции в сети наиболее удовлетворяют индивида именно в силу возможности для него получать и отправлять больше информации, чем в периферическом положении.

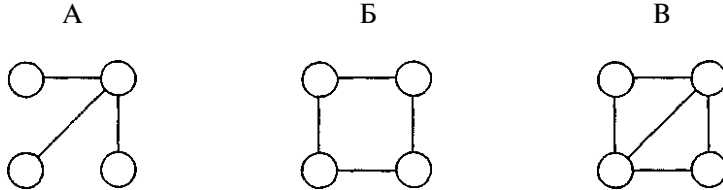


Рис. 7.2. Коммуникационные сети по М. Шоу (Shaw, 1954 ).  
 А — "штурвал"; Б — "круг"; В — "разрез"

Можно заключить, что одни цели, стоящие перед группой, требуют одной коммуникационной сети, другие цели — другой. При решении простых задач централизованные сети должны быть более эффективными, чем децентрализованные. При решении сложных задач, наоборот, наиболее эффективны децентрализованные, а не централизованные сети. Хотя приведенные данные получены в итоге лабораторных экспериментов, они имеют и прикладное значение, поскольку позволяют устанавливать оптимальную сеть коммуникаций в малых группах.

## § 6. Социометрия как метод изучения групповой структуры

Одним из самых распространенных методов изучения групповой структуры является социометрия, разработанная в своих основах Д. Морено еще в начале 1930-х гг. В его работах имеется несколько определений этого метода. Обращаясь к более позднему периоду творчества Морено, приведем следующее определение: "Социометрия — это измерение социальных отношений в самом широком смысле, всякое измерение всяких социальных отношений" (Moreno, 1951). Социометрический метод включает в себя ряд вопросов, предназначенных для того, чтобы индивид выбрал или отверг тех или иных членов своей группы применительно к каким-либо отношениям. Например: "С кем вы хотели бы выполнять совместное задание?", "С кем вы хотели бы вместе пойти в кино?" и т.п. В своей совокупности эти вопросы представляют собой социометрический тест. На основе анализа зарубежной и отечественной литературы И.П. Волков отмечает следующие правила, которыми нужно руководствоваться при формулировании подобных вопросов (критериев):

1. Социометрический критерий должен требовать от субъекта выбрать либо отвергнуть другого члена группы на основе заданной задачи совместной деятельности.

2. Критерий не должен накладывать ограничений на то, кто из членов группы может быть выбранным или отвергнутым в пределах группы.

3. Используемые критерии должны быть доведены до уровня понимания членов группы; они должны интересовать если не всех, то большинство членов группы.

4. Критерий должен быть сформулирован так, чтобы у субъекта было конкретное основание для выбора или отвержения других членов; для этого вопрос нужно построить на конкретных ситуациях деятельности — этим достигается усиление критерия.

5. Предложение к выбору или отвержению членов группы нужно формулировать в терминах психологических и эмоциональных отношений: "Кого Вы хотели бы выбрать?", "Кого желаете (желали бы) выбрать?", "Кто Вам более (менее) нравится?" и т.д.

6. Критерий должен давать понять, что при желании отвечающих группа может быть реорганизована в соответствии с характером даваемых ими ответов.

7. Критерий не должен ограничивать субъекта в числе и свободе выборов. Если необходимо ввести ограничение числа выборов или порядок в предпочтительности совершаемых выборов, то на это следует указывать особо в вопросе либо в инструкции к тесту (Волков, 1970).

На основе социометрического тестирования можно зарегистрировать частоту контактов (или общую продолжительность контактов) между парами индивидов. Если эти контакты являются добровольными, то предполагается, что их характер и частота будут обоснованными показателями групповой структуры. Данные, полученные в результате опроса какой-либо группы, заносятся соответствующим образом в специальную таблицу — *социоматрицу*. Приводим ниже такую матрицу из исследования И.П. Волкова в качестве примера (табл. 7.1).

Анализ ответов позволяет получать не только качественный но и количественный материал о внутригрупповых взаимоотношениях. Так, число выборов, полученных тем или иным членом группы, свидетельствует о степени и характере его влияния на остальных лиц. Число выборов, сделанных каким-либо индивидом, говорит о степени и характере его потребности в общении с остальными членами группы. Тот, кто получил больше всего выборов, является социометрическим лидером, или "звездой", по терминологии Морено. В приведенном примере таким человеком является Т-р (№ 5), обладающий наибольшей притягательностью по критерию совместной работы. Социально изолированным

оказывается X-ч (№ 6) , которого все игнорируют (не выбирают и не отвергают), да и сам он пассивен в этом смысле.

Таблица 7.1. Социометрическая матрица

Критерии "С кем Вы более всего хотели бы совместно работать на одной операции?"; "С кем Вы более всего не хотели бы совместно работать?"

Кто выбирает	Кого выбирают						Сделанные выборы		
	1	2	3	4	5	6	+	-	Всего
1. А-в		0	+	0	+	0	2	0	2
2. В-в	-		0	-	+	0	1	2	3
3. П-в	+	0		0	+	0	2	0	2
4. С-а	0	-	0		+	0	1	1	2
5. Т-р	+	+	0	0		0	2	0	2
6. X-ч	0	0	0	0	0		0	0	0
<b>Число полученных выборов</b>									
	2	1	1	0	4	0	8	-	-
	1	1	0	1	0	0	-	3	-
<b>Всего</b>							-	-	11

**Примечание:**

"+" — положительный выбор; "-" — отрицательный выбор; "0" — нулевой выбор (безразлично). Член группы № 1 — официальный руководитель.

Для большей наглядности изображения структуры отношений исследуемой группы данные, заключенные в матрице, можно графически представить в виде социограммы (рис. 7.3).

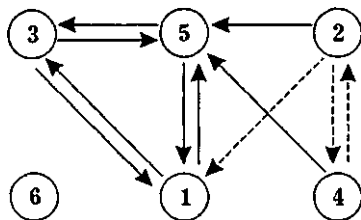


Рис. 7.3. Социограмма

Данная социограмма показывает, что № 5 обладает наивысшим социометрическим статусом, так как его выбирают четыре члена группы из пяти. Индивиды № 1, 3, 5 составляют замкнутую неформальную группировку — они выбирают лишь друг друга. Индивид № 6 находится в психологической изоляции от остальных членов группы. Взаимную антипатию испытывают

индивиды № 2 и 4, при этом № 2 психологически отвергает официального руководителя группы (№ 1). Последний может воздействовать на № 2 неофициальным образом лишь через № 5, поскольку № 1 и № 5 связаны взаимными выборами. Эта социограмма свидетельствует также о том, что давать задание, предусматривающее взаимодействие, индивидам № 2, 4 и 6 нецелесообразно, так как у них отсутствует тяготение друг к другу.

Для более обстоятельного анализа данных социометрического теста был разработан ряд индексов. Одни из этих индексов предназначены для того, чтобы показать положение той или иной личности в группе, другие — для того, чтобы охарактеризовать группу как определенную общность. Для иллюстрации подобного анализа представим несколько индексов, которые можно использовать для описания групповой структуры (Krech et al., 1962). Позитивная экспансивность (желание общаться с другими людьми) индивида  $p$  в группе из  $N$  человек, где  $p$  позволено неограниченное число выборов, измеряется посредством следующего индекса:

$$\text{Позитивная экспансивность } p = \frac{\text{число выборов, сделанных } p}{N - 1}.$$

Экспансивность группы можно измерить посредством следующего индекса:

$$\text{Групповая экспансивность} = \frac{\text{общее число выборов, сделанных группой}}{N}.$$

Групповую сплоченность и групповую интеграцию можно измерить посредством следующих индексов:

$$\text{Групповая сплоченность} = \frac{\text{число взаимных выборов}}{\text{общее число возможных взаимных выборов}}.$$

$$\text{Групповая интеграция} = \frac{1}{\text{число изолированных (индивидов, не получивших ни одного выбора)}}.$$

Существуют и другие социометрические индексы, которые могут быть использованы при изучении структуры группы (Волков, 1970). С целью проверки данных социометрического тестирования рекомендуется проводить интервью с испытуемыми по поводу мотивации их выборов. Возможны также повторные социометрические замеры для выявления устойчивости сделанных выборов.

## § 7. Классификации групп

Имеется ряд классификаций социальных групп, в каждой из которых используются различные основания для выделения тех или иных видов. Все разнообразие человеческих групп в об-

шестве можно подразделить прежде всего на первичные и вторичные группы, как это сделал в начале прошлого века американский социолог Ч. Кули. *Первичные* — это контактные *группы*, в которых люди не только взаимодействуют "лицом к лицу", но и тесно объединены эмоциональной близостью. Такие группы характеризуются интимными и продолжительными отношениями небольшого числа людей. Первичным группам свойственно доставлять удовлетворение их членам. Здесь каждый из них видит в другом уникальную индивидуальность, и все взаимоотношения между членами группы носят исключительно личный характер. В качестве примеров типичных первичных групп можно назвать семью, круг близких друзей. Принадлежность к тем или иным первичным группам сама по себе является ценностью для ее членов и обычно не преследует никаких других целей.

*Вторичные группы* характеризуются безличным взаимодействием их членов, которое обусловлено теми или иными официальными организационными отношениями. Такие группы противоположны по своей сути первичным. Значимость членов вторичных групп друг для друга определяется не на основе их индивидуальных свойств, а вследствие умений выполнять определенные функции. Люди объединяются во вторичные группы прежде всего стремлением к получению каких-либо экономических, политических или иных выгод. Примерами таких групп являются индустриальная организация, профессиональный союз, политическая партия.

Однако трудно найти такую вторичную группу, вся деятельность которой была бы построена только на рациональной и безличной основе. В реальности многим вторичным группам наряду с системой официальных взаимосвязей присущи и первичные отношения между своими членами. Очевидно, что ни одна группа не сможет долго существовать без преданности ее членов общему делу и их искреннего сотрудничества. Неудивительно, что порой индивид находит во вторичной группе именно то, чем он был обделен в первичной группе. Так, обращение индивида к активному участию в деятельности какой-либо политической партии может быть его своеобразным "ответом" на ослабление привязанностей между членами своей семьи. При этом силы, побуждающие индивида к такому участию, являются не столько политическими, сколько психологическими.

Группы также подразделяются на формальные и неформальные. В основу такого деления кладется характер структуры группы. Как уже отмечалось, под структурой группы имеется в виду существующее в ней относительно постоянное сочетание взаимосвязей между ее членами. Структура группы может определяться как внешними, так и внутренними факторами. В больших организациях характер связей между членами группы

определяется решениями другой группы или какого-то лица извне. Внешняя регламентация определяет *формальную* (официальную) структуру группы. В соответствии с такой регламентацией члены группы должны взаимодействовать друг с другом определенным, предписанным им образом. Если взять, например, производственную бригаду, то характер взаимосвязей в ней обусловлен как особенностями технологического процесса, так и административно-правовыми предписаниями. Специфика деятельности людей в любой официальной организации зафиксирована служебными инструкциями, приказами и другими нормативными актами. Формальная структура создается для того, чтобы обеспечить выполнение определенных официальных задач. Если из нее выпадает какой-либо индивид, то освободившееся место занимает другой, такой же специальности и квалификации. Связи, составляющие формальную структуру, безличны. Итак, группа, основанная на подобных связях, называется формальной.

Если формальная структура группы определяется внешними факторами, то *неформальная*, наоборот, — внутренними. Неформальная структура является следствием личного стремления индивидов к тем или иным контактам и отличается большей гибкостью по сравнению с формальной. Люди вступают в неформальные отношения друг с другом для того, чтобы удовлетворить некоторые свои потребности — в общении, объединении, привязанности, дружбе, получении помощи, доминировании, уважении и т.д. Неформальные связи возникают и развиваются спонтанно, по мере того как индивиды взаимодействуют друг с другом. На основе таких связей образуются неформальные группы. Например, компания друзей или единомышленников. В таких группах люди совместно проводят время, играют, устраивают вечеринки, занимаются спортом, рыбной ловлей, охотой.

Возникновению неформальных групп может способствовать пространственная близость индивидов. Так, подростки, живущие в одном дворе или близлежащих домах, могут составить неформальную группу, потому что постоянно встречаются друг с другом, имеют общие интересы и проблемы. Принадлежность индивидов к одним и тем же формальным группам облегчает неформальные контакты между ними и также способствует образованию неформальных групп. Рабочие, выполняющие одни и те же операции в одном и том же цехе, чувствуют психологическую близость, потому что имеют много общего. Это приводит к зарождению солидарности и соответствующих неформальных взаимосвязей.

Наконец, следует отметить еще два типа групп. В 1942 г. американский социальный психолог Г. Хаймен ввел в научный оборот термин "*референтная группа*", применив его к такой группе,

в соответствии с которой индивид оценивает свое собственное поведение или ситуацию, в которой находится (Marshall, 1998). Хаймен проводил различие между *группой членства*, т.е. такой, к которой человек принадлежит в действительности, и группой референтной, которая используется как некоторая основа для сравнения. При этом референтная группа может быть или не быть группой членства. О разновидностях референтных групп и специфике их влияния на личность мы расскажем в следующей главе.

Среди отечественных классификаций групп можно выделить подход Г.М. Андреевой (рис.7.4), представленный в учебнике по социальной психологии (Андреева, 1996). Здесь все группы подразделяются прежде всего на условные и реальные. *Группа условная* — это совокупность людей, объединенных по какому-либо общему для них признаку (полу, возрасту, уровню образования, характеру деятельности и т.д.). Индивиды, входящие в состав такой группы, не имеют прямых или косвенных объективных взаимоотношений друг с другом. Строго говоря, такая общность не является группой в социально-психологическом смысле, уместнее называть ее социальной категорией.



Рис. 7.4. Классификация групп, изучаемых в социальной психологии (Андреева, 1996)

*Группа реальная* — это общность людей, существующая в определенном общем для них пространстве и времени и объединенная реальными отношениями (например, школьный класс, рабочая бригада, воинское подразделение, семья и т.д.). Как отмечает Г.М. Андреева, социальная психология сосредоточивает свое исследование именно на реальных группах. Такие группы подразделяются на лабораторные и естественные группы.

*Лабораторные группы*, будучи группами реальными со всеми чертами подобной общности, в то же самое время являются группами искусственными, поскольку создаются в соответствии

с замыслом исследователя, который предусматривает их состав по полу, возрасту, образованию и ряду других характеристик. Хотя изучение лабораторных групп занимает немалое место в социальной психологии (особенно в США), основное внимание исследователи уделяют естественным группам.

*Естественные группы*, в свою очередь, подразделяются на большие и малые. По словам Г.М. Андреевой, *малые группы* — "обжитое поле социальной психологии", и с этим нельзя не согласиться. Мы уже отмечали, что социальные психологи уделяют основное внимание группам малым. Что касается *больших групп*, то одни из них имеют солидную традицию исследования (таковы неорганизованные, стихийно возникшие группы), другие же (организованные, длительно существующие, например, нации) гораздо слабее представлены в социальной психологии как объект исследования.

Наконец, исследуя малые группы, Г.М. Андреева подразделяет их на две разновидности: *становящиеся и развитые*. Первые уже обладают определенной заданностью внешними социальными требованиями, но еще не сплоченные совместной деятельностью. Вторые — это группы сложившиеся, которые характеризуются более высоким уровнем развития.

Отметим, что подход Андреевой имеет под собой несомненные логические основания. Данную классификацию можно рассматривать как плодотворную попытку соотнести между собой различные виды групп, изучаемых в современной социальной психологии.

## § 8. Организация как социальная группа

Специфическим видом социальной группы можно считать любую человеческую организацию. Самым общим образом организацию можно определить как группу с дифференциацией социальных ролей. Это значит, что даже несколько человек, имеющих общую цель и распределивших свои функции для достижения данной цели, представляют собой организацию. Система социальных ролей, выполняемых членами организации, определяет характер их взаимодействия друг с другом.

Все многообразие человеческих организаций можно подразделить на формальные и неформальные организации. Так, группа приятелей, отправляющихся на рыбалку, вполне может быть названа организацией, поскольку один из них предлагает свою автомашину и выступает в роли водителя, другой заботится о рыболовных снастях, третий — о провизии, четвертый обеспечивает ночлег. Такая *неформальная организация* может существовать день-два, а порой и более продолжительное время (и не только для рыбной ловли, что приведет уже к распределению других



функций между этими приятелями). Деятельность подобных организаций обусловлена спонтанно и постепенно складывающимися правилами и нормами.

Неформальная организация может иногда полностью совпадать с *организацией формальной* (официальной). Например, небольшой кооператив, состоящий только из лиц, связанных родственными или товарищескими узами. Очевидно, что их взаимодействие будет регулироваться здесь не только (и не столько) нормами права, сколько давно сложившимися неофициальными отношениями.

Наконец, существует множество организаций, созданных целиком на формальной (официальной) основе. Например, высшее учебное заведение, предприятие, крупное воинское подразделение. Деятельность таких организаций регламентируется заранее определенными, порой весьма жесткими предписаниями. По сути, это большие социальные группы, жизнедеятельность которых осуществляется не только на основе официальных регламентаций, но и посредством неформальной регуляции поведения людей.

В любом подразделении формальной организации можно обнаружить некоторую совокупность определенным образом интегрированных и координированных действий индивидов, которые являются спонтанными и осуществляются вне каких-либо официальных предписаний. Это явление также представляет собой неформальную организацию (отличие ее от группы приятелей-рыболовов в нашем примере заключается в том, что она возникает в пределах формальной организации (группы) и на неформальной основе соединяет тех лиц, между которыми уже существуют какие-либо официальные отношения).

Многообразные контакты, составляющие в совокупности неформальную организационную структуру той или иной трудовой группы, имеют под собой соответствующую основу. Можно сказать, что неформальная организация так же, как и формальная, выполняет определенные функции.

Главной из этих функций является удовлетворение социальных потребностей личности. Возьмем, например, потребность в общении. Официальное взаимодействие работника с другими членами организации вряд ли приводит к достаточному удовлетворению потребности в общении. Ведь личность не ограничивается лишь рамками своей официальной роли в той или иной организации. К тому же далеко не всегда официальные контакты связывают человека с теми людьми, с которыми он действительно хочет общаться. Особую ценность всегда имеет возможность общения с товарищами.

Потребность индивида в общении удовлетворяется, как правило, на горизонтальном уровне (имеются в виду контакты

между людьми, равными друг другу по своему служебному положению). Так, обнаружено, что для рабочего имеет большую личную значимость характер его отношений с товарищами по бригаде, чем с мастером. И удовлетворенные, и не удовлетворенные отношениями с товарищами работницы более высоко оценивают влияние этих отношений на настроение по сравнению с соответствующими оценками работниц, удовлетворенных и не удовлетворенных взаимоотношениями с мастером (Русалинова, 1972). В целом результаты многочисленных отечественных исследований показывают, что взаимоотношения на неформальной основе не только воспринимаются работниками как наиболее значимые, но и вызывают у них большую удовлетворенность, нежели их отношения на формальной основе.

В качестве другой важной функции неформальной организации следует назвать социальный контроль, позволяющий регулировать поведение членов группы в соответствии с принятыми в ней нормами. Эти нормы представляют собой установленные группой стандарты ожидаемого поведения, на основе которых ее члены судят о том, какое поведение является "правильным", а какое — "неправильным". Групповые нормы, будучи одним из компонентов группового сознания, обычно не фиксируются в письменной форме, а выражаются лишь устно.

Групповые нормы могут охватывать самые разные сферы жизнедеятельности организации. На основе таких норм регулируется трудовая деятельность членов неформальных групп, их поведение по отношению друг к другу, их отношение к тем или иным группам в данной организации. Групповые нормы порой диктуют характер отношений к руководителям, участие в различных формах совместного проведения досуга, манеры речи, стиль одежды, внешний облик в целом.

В случае если поведение индивида отклоняется от существующих групповых стандартов, к нему применяют какие-либо неформальные негативные санкции. Цель этих санкций, исходящих неофициально от имени какой-либо неформальной группы, состоит в том, чтобы воздействовать на поведение нарушителя общепринятой нормы в соответствующем направлении.

Характер социальных требований со стороны первичной рабочей группы к поведению индивида зависит от степени ее сплоченности. Как показывают многочисленные данные, в группах, достигших высокой степени сплоченности, с развитыми товарищескими отношениями, уровень этих требований высок, они отличаются постоянством и устойчивостью.

К числу наиболее важных функций неформальной организации можно отнести также неформальное лидерство. Под лидерством в данном случае понимается эффективное влияние индивидов, не облеченных соответствующей официальной властью, на

членов группы, что побуждает последних действовать определенным образом. Лидер направляет поведение других людей на основе сугубо личного убеждения или внушения.

Тот или иной член группы становится лидером в неформальной организации стихийно и по разным причинам. В одном случае это может быть связано с высоким уровнем компетенции работника в профессиональных вопросах, в другом — с наличием у него большого стажа работы в данной организации, в третьем — с богатым жизненным опытом, в четвертом — с особенностями его характера, такими, например, как чуткость и отзывчивость. Подчеркнем ситуативность такого лидерства. Это значит, что в одной ситуации в роли лидера может выступать один член группы, в другой ситуации — другой ее член и т.д. Например, при освоении новой продукции лидером в трудовой группе может оказаться индивид, имеющий соответствующий опыт. В другом случае, при организации туристского похода, в роли лидера выступит энергичный любитель туризма.

Таким образом, любой индивид в неформальной организации находится под влиянием нескольких лидеров. Конечно, сила их влияния неодинакова. Одни лидеры воздействуют на членов группы в большей степени, чем другие. Иногда встречается и такой лидер, который заметно доминирует над остальными.

Можно отметить некоторые общие черты, характерные для неформальных лидеров. Они в наибольшей степени по сравнению с другими членами неформальной организации осознают складывающиеся групповые нормы. Лидера можно даже назвать носителем групповых норм. Он активнее всех способствует воплощению этих норм в жизнедеятельность неформальной организации.

Неформальный лидер часто лучше информирован по вопросам, важным для группы. Он отличается также способностью к эффективному общению — легко вступает в контакт с другими людьми и использует наиболее успешные формы общения с тем, чтобы повлиять на поведение членов группы.

Наконец, отметим, что выступление в роли неформального лидера возможно лишь на основе потребности данного индивида в руководстве другими людьми. При этом в случае успеха желание направлять действия людей сопрягается с чувством удовлетворения как следствием выполнения данной неофициальной роли.

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

1. Различного рода группы издавна являются объектом социально-психологического анализа. Далеко не всякую совокупность индивидов можно назвать группой. Так, несколько столпившихся человек, наблюдающих за последствиями дорожно-транспортного происшествия, представляют собой агрегацию — соединение людей, случайно оказавшихся здесь в данный момент.
2. Малая (или контактная) группа — совокупность индивидов, непосредственно взаимодействующих друг с другом для достижения общих целей и осознающих свою принадлежность к этой совокупности. К большим (или дистантным) группам относят совокупности индивидов, насчитывающие от нескольких десятков до нескольких миллионов человек. Самым общим образом социальную группу можно определить как совокупность индивидов, выделенных в одно социальное целое на основе каких-либо признаков.
3. Любая группа в рамках своего существования проходит различные стадии. Высшей стадией является коллектив. Это группа людей, объединенных общими целями, достигшая высокого уровня развития в ходе социально ценной совместной деятельности.
4. Членство людей в группах обеспечивает удовлетворение тех или иных потребностей общества в целом и каждого из его членов в отдельности. Выделяют следующие функции групп: 1) социализация; 2) инструментальная; 3) экспрессивная; 4) поддерживающая.
5. Одним из важных факторов, определяющих свойства группы, является ее размер. Обнаружен ряд зависимостей между размером групп и поведением их членов. Особое внимание исследователи уделяют малым группам.
6. Любая группа имеет ту или иную структуру — определенную совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между ее членами. В числе основных факторов, влияющих на эту структуру, — цели группы, однородность (или наоборот), разнородность социально-демографических, социальных и психологических особенностей ее членов, степень, в которой принадлежность к группе удовлетворяет потребности ее членов, величина группы.
7. Коммуникации между членами группы — значимый аспект групповой структуры. Та или иная конфигурация каналов коммуникаций, связывающая членов группы, называется

- коммуникационной сетью. Различные цели, стоящие перед группой, требуют различных коммуникационных сетей.
8. Одним из самых распространенных методов изучения групповой структуры является социометрия. Социометрический метод включает в себя ряд вопросов, предназначенных для того, чтобы индивид выбрал или отверг тех или иных членов своей группы применительно к каким-либо отношениям. На основе такого опроса можно зарегистрировать частоту контактов и их характер между парами индивидов, что выступает в качестве показателей групповой структуры. Полученные данные фиксируются в социоматрице и в социограмме. Используются также социометрические индексы, позволяющие количественным образом выразить некоторые характеристики группы.
  9. Имеется ряд классификаций социальных групп, в каждой из которых используются различные основания для выделения тех или иных видов. Группы подразделяют на первичные и вторичные, формальные и неформальные, референтные и группы членства. В отечественной классификации Г.М. Андреевой все группы подразделяются на условные и реальные, лабораторные и естественные, большие и малые, стихийные и устойчивые, становящиеся и развитые.
  10. Специфическим видом социальной группы является любая человеческая организация. Под организацией понимается группа с дифференциацией социальных ролей. Все многообразие организаций можно подразделить на формальные и неформальные организаций. Деятельность формальной организации осуществляется не только на основе официальных регламентаций, но и посредством неформальной регуляции поведения людей. Неформальная организация, так же как и формальная, выполняет определенные функции.

### **Ключевые понятия**

- ✓ Социальная группа
- ✓ Малая группа
- ✓ Большая группа
- ✓ Коллектив
- ✓ Функции групп
- ✓ Групповая структура
- ✓ Внутригрупповые коммуникации
- ✓ Социометрия
- ✓ Первичные и вторичные группы

- ✓ Формальные и неформальные группы
- ✓ Референтные группы и группы членства
- ✓ Условные и реальные группы
- ✓ Лабораторные и естественные группы
- ✓ Стихийные и устойчивые группы
- ✓ Становящиеся и развитые группы
- ✓ Организация

### **Литература для дополнительного чтения**

- Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996.
- Волков И.П.* Социометрические методы в социально-психологических исследованиях. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1970.
- Донцов АМ.* Психология коллектива. М.: Изд-во МГУ, 1984.
- Кричевский Р.Л., Дубовская ЕМ.* Социальная психология малой группы. М.: Аспект-Пресс, 2001.
- Петровский А.В., Ярошевский М.Г.* Теоретическая психология. М.: Изд. центр "Академия", 2001.
- Социальная психология / Под ред. *А.А. Журавлева.* М.: ПЕРСЭ, 2002.
- Социальная психология в трудах отечественных психологов. СПб.: Питер, 2000.
- Уманский Л.И.* Психология организаторской деятельности школьников. М.: Просвещение, 1980.

## Глава 8

# ГРУППОВЫЕ ВЛИЯНИЯ НА ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

### § 1. Фазы группового членства

Жизнедеятельность социальных групп можно рассматривать как совокупность определенных процессов, направленных на ее регулирование. Каждая личность, будучи членом какой-либо социальной группы, так или иначе участвует в этих процессах, внося свою лепту в групповую жизнедеятельность. С другой стороны, группа осуществляет многообразные воздействия на личность, как произвольные, так и непроизвольные. Динамические процессы, характеризующие жизнедеятельность групп, включают в себя различные фазы. Изучая эти процессы, Р. Морланд и Д. Левин предприняли попытку выяснить, как люди меняются вследствие своего членства в группе, а также как сама группа меняется вследствие идей и действий ее членов (Moreland and Levine, 1988). При этом исследователи учитывали два следующих фактора, оказывающих влияние на групповое членство: степень, в которой отдельный индивид удовлетворяет потребности группы, и степень, в которой группа удовлетворяет потребности данного индивида. В соответствии с положениями Морланда и Левина, пребывание личности в группе можно рассматривать в рамках следующих одна за другой пяти фаз, каждая из которых связана с различной социальной ролью, выполняемой этой личностью.

На первой, исследовательской, фазе группа ищет людей, которые, по всей вероятности, способны достичь групповых целей, а вероятные члены заняты поиском групп, которые предоставят возможность удовлетворять их личные потребности. Если оба уровня обязательств — и со стороны личности, и со стороны группы — достаточно сильны, то вероятный член входит в эту группу. Одни группы (и их немало) имеют сравнительно низкие критерии для вступления в них и постоянно принимают новых членов. Другие же устанавливают строгие критерии и лишь время от времени позволяют другим входить в их состав. В таких, более формальных, группах вступление новых членов почти всегда сопровождается какими-либо церемониями, суть которых состоит в признании только что установленных связей между данной группой и этой личностью.

На следующей фазе — социализации — группа пытается приспособить мышление и поведение индивида к тому, чтобы он мог внести максимальный вклад в ее деятельность. Группа выполняет эту задачу посредством уроков формального и неформального

обучения и с помощью "инструкторов", которые моделируют соответствующий образ мыслей и действий. Во время процесса социализации новый член группы часто пытается изменить данную группу таким образом, чтобы это соответствовало его потребностям. Фаза социализации заканчивается, когда уровни взаимных (индивида и группы) обязательств возрастают в такой степени, что индивид становится полноправным членом группы.

В течение фазы утверждения группа пытается определить специальную роль для каждого полноправного члена, чтобы увеличить, насколько возможно, его вклад в групповые цели. В противоположность этому сам член группы часто старается определить свою роль в ней в соответствии со своими возрастающими потребностями. Если социальное влияние, которое осуществляют обе стороны (личность и группа), приводит к обоюдному согласию относительно роли полноправного члена группы, то обязательства каждой из сторон возрастают. Если же такие переговоры о роли не удаются, то и личность, и группа будут считать свои отношения не плодотворными, следствием чего будет уменьшение взаимных обязательств. Данный индивид тогда будет рассматриваться как маргинальный член.

Когда полноправный член группы оказывается маргиналом, то он вступает в следующую фазу — ресоциализации. При этом обе стороны еще раз пытаются убедить друг друга пойти навстречу взаимным ожиданиям. Если группе или личности удастся убедить другую сторону согласиться с их ролевыми ожиданиями или же здесь достигается компромисс, то маргинальный член группы снова считается ее полноправным членом. Однако если никакого согласия не достигается, уровни взаимных обязательств личности и группы падают в еще большей степени, побуждая личность выйти из этой группы. В результате следующей фазы — воспоминания — оставшиеся члены группы приходят к согласию относительно вклада бывшего члена в групповые цели, и аналогично этому бывший член вспоминает о плюсах и минусах своего пребывания в данной группе.

Комментируя эту теорию, С. Франзой (Franzoi, 1996) отмечает, что предлагаемое описание фаз группового членства имеет индивидуалистический "акцент". Иначе говоря, здесь есть предположение, что члены группы часто считают свои личные цели не совпадающими с целями группы. В коллективистских культурах фазы группового членства должны быть гораздо менее подвержены такому несовпадению.

## § 2. Влияние групповых норм на личность

Давно замечено, что личность, будучи членом тех или иных социальных групп, обычно строит свою деятельность прежде



всего с учетом взглядов, существующих в данных группах и в обществе в целом. Эти взгляды обусловлены ценностями и целями групп и находят свое выражение в определенных правилах и стандартах поведения, иначе говоря, в социальных нормах. Те или иные нормы могут влиять не только на действия личности, поддающиеся непосредственному наблюдению, но и на такие порой нелегко распознаваемые психические явления, как, например, установки. Так, принадлежность к какой-либо группе способствует формированию и фиксации соответствующих установок ее членов. Причем часто человек даже не осознает, что, поступая так или иначе, он делает это именно под воздействием общегрупповых взглядов. Групповые нормы выступают в качестве одного из регуляторов поведения личности не только в пределах данной группы, но и при взаимодействии члена какой-либо группы с представителями других социальных групп.

Социальные нормы любых групп выражаются в соответствующих правилах и, как отмечает Е.М. Пеньков, выступают: а) как средство ориентации поведения каждой личности в той или иной ситуации; б) как средство социального контроля за поведением личности со стороны данной общности людей (Пеньков, 1972).

Те или иные социальные нормы присущи всяким группам — большим (социальные слои, этнические общности) и малым, формальным и неформальным. Можно сказать, что социальные нормы — это определенные стандарты или правила, принятые в каком-либо обществе и регулирующие поведение людей в соответствии с ожиданиями данного общества.

Английский психолог М. Аргайл выделяет следующие виды социальных норм в малых группах (Argyle, 1972):

а) нормы относительно задачи (например, метод, скорость и стандарт работы в производственной бригаде);

б) нормы, регулирующие взаимодействие в группе, т.е. прогнозирующие поведение других, предотвращающие конфликты и гарантирующие справедливое распределение вознаграждений;

в) нормы относительно установок и убеждений (взгляды экспертов группы принимаются, мнения других членов сверяются с ними, а не с реальностью, что может быть более трудным делом для группы).

Социальные нормы малых групп могут соответствовать или, наоборот, противоречить нормам общества в целом. Когда человек оказывается в какой-либо малой группе, то, общаясь с ее членами, он получает информацию о ценностях данной группы, ее обычаях, традициях, ритуалах и прочих правилах поведения. Такие знания необходимы ему для понимания действий других членов группы и коррекции собственного поведения. При этом индивид подвергается воздействию различных групповых санкций в ответ на свое поведение.

Групповые нормы предусматривают позитивные санкции (похвала, моральные и материальные вознаграждения) по отношению к тем, кто следует этим нормам, негативные санкции для тех, кто отстывает от них. Здесь могут использоваться различные невербальные знаки неодобрения, устные замечания, угрозы, бойкот, а порой и исключение из группы. Таким образом индивид включается в процесс социализации, привыкая следовать нормам и малых, и больших групп, а также всего общества в целом. Если говорить о норме, то именно в малых группах (в семье, в воспитательных и учебных заведениях, в товарищеских компаниях) индивид усваивает культурные ценности своего общества и все, что с ними связано, как на вербальном, так и на поведенческом уровнях,

Любая формальная организация имеет свод некоторых правил, регламентирующих ее деятельность и поведение тех или иных ее членов. Эти правила представляют собой определенные социальные нормы предписанного и приемлемого поведения. Такие нормы бывают часто систематизированы в письменном виде. Вступление человека в ту или иную официальную организацию обычно предусматривает процедуру его ознакомления с этими правилами и необходимость выражения его согласия с ними. Возможно, например, требование, чтобы вступающий в организацию подписал соответствующий документ.

Нормы, возникающие в официальной организации на неформальном уровне или нормы неформальных групп редко фиксируются таким образом. Однако от этого их воздействие на личность не становится менее существенным. Так, порой новичок, придя на предприятие, слышит от старожилы такие слова: "Первое, что ты должен усвоить, парень: не пытайся здесь ставить никаких рекордов". Как правило, новичок скоро начинает понимать, что хорошее отношение к нему членов бригады дороже иных вознаграждений со стороны начальства.

Боязнь вызвать неодобрение со стороны членов своей производственной группы является значимым регулятором поведения личности. Приведем пример. Одна из заводских бригад систематически получала спирт для технологических целей. В ходе работы некоторая часть спирта "экономилась" и в соответствии со сложившейся в группе неписаной нормой ее члены поочередно уносили "экономленную" долю спирта домой. Однажды заводская охрана увидела, как одна из работниц, выйдя из здания цеха, выливает что-то в канаву. Оказалось, что это была "ее" доля спирта. Работница заявила, что ей спирт совсем не нужен, так как она его "не употребляет". Домой нести этот спирт она не хочет, поскольку ее муж, наоборот, "очень употребляет". У этой женщины спросили, почему же тогда она берет этот спирт. "Я не хочу быть "белой вороной", — ответила она.

Этот пример показывает, что неформальные групповые нормы могут влиять на поведение того или иного члена группы более существенным образом, нежели официальные регламентации.

Групповые нормы в целом являются консервативным механизмом регуляции поведения. Для них характерна тенденция упрочить существующее положение дел в группе. Д. Макдейвид и Г. Харари сравнивают функцию групповых норм с действием гироскопа — прибора, используемого для автоматического управления движением самолетов и морских судов: они обладают движущей силой, направленной на то, чтобы сохранять для группы тот самый "курс", который стал привычным (McDavid and Narai, 1968). Таким образом, групповые нормы имеют значительную функциональную ценность, поддерживая сложившуюся организацию группы, сохраняя стабильность ее структуры и поддерживая определенный курс в направлении ее целей. Однако такая инерция не всегда полезна, так как изменившиеся условия или неожиданные обстоятельства могут потребовать определенной реорганизации структуры и функций группы. В подобных случаях сложившиеся групповые нормы будут препятствовать адаптации группы к новым условиям.

Важно также отметить, что групповые нормы определяют не только предписанные правила поведения, но также устанавливают приемлемые вариации допустимого поведения. Групповые нормы редко представляют собой жесткие стандарты, в соответствии с которыми индивиды должны, как говорится, "ходить по струнке". Гораздо чаще групповые нормы определяют именно возможные видоизменения приемлемого поведения относительно некоего идеала, так что поведение, которое приближается к норме в допустимой степени, рассматривается как соответствующее этой норме. Гибкость норм и вариабельность допускаемого поведения могут быть довольно значительными в пределах одной и той же группы. Более того, вариабельность предписанных норм бывает шире для индивидов, имеющих высокий статус в группе, по сравнению с теми, чей статус ниже. Наличие высокого статуса того или иного члена группы предоставляет ему, в соответствии с концепцией Э. Холландера (Hollander, 1971), "идиосинкразический кредит". Имеется в виду, что позитивная репутация какого-либо человека в малой группе, организации или в обществе в целом позволяет ему определенное отклонение от групповых норм. Именно на такой основе и возникают те или иные нововведения в группе.

Каким же образом формируются групповые нормы? В основе их образования лежит взаимодействие членов группы. Первым, кто экспериментально показал это, был американский психолог

М. Шериф (Sherif, 1936). Для целей исследования он использовал явление "автокинетического эффекта", который состоит в следующем. Если человеку, помещенному в темную комнату, экспонировать неподвижную светящуюся точку, то она будет казаться ему движущейся. Воспринимаемые отклонения от фиксированного положения данной точки подвержены широким индивидуальным различиям. Такое явное перемещение вызывается тем обстоятельством, что наши глаза никогда не бывают полностью неподвижными — они производят мелкие, но непрерывные перемещения.

На первой стадии эксперимента Шериф много раз помещал каждого из испытуемых поодиночке в темную комнату со светящейся точкой и просил его отметить направление и степень перемещения этой точки. В последующих сериях эксперимента все испытуемые помещались вместе в той же самой комнате и вслух отмечали положение данной точки. При этом в групповом эксперименте обнаружилась тенденция к конвергенции показаний испытуемых о положении светящейся точки. Иначе говоря, в группе им всем казалось, что эта точка находится примерно в одном и том же месте. Таким образом Шериф показал, как постепенно на основе взаимодействия членов группы формировалась групповая норма относительно положения данной точки. Однако его эксперимент еще не был на этом закончен. В последней серии эксперимента Шериф помещал этих испытуемых опять поодиночке в той же самой комнате с той же самой светящейся точкой. Обнаружилось, что испытуемые в большей степени придерживаются сложившейся групповой нормы, чем своих индивидуальных показаний, данных на первой стадии эксперимента. Таким образом, здесь групповые нормы выступали в качестве стимулов, регулирующих действия испытуемых как членов определенной группы.

### § 3. Конформность: влияние большинства

Действенность групповых норм обусловлена таким психологическим свойством личности, как конформность. Под конформностью понимается подчинение личности групповому давлению. Это проявляется в стремлении личности к согласованию своих мнений и действий с мнениями и действиями членов группы.

Обратимся в качестве примера к данным широко известных экспериментов, которые провел американский психолог С. Аш (Asch, 1951). Испытуемые (студенты колледжа), разбитые на группы от 7 до 9 человек, получили следующую инструкцию: "Задача, которую вам предстоит выполнять, заключается в определении различий длины линий. Перед вами пара белых карточек. На левой из них имеется единственная линия, на правой —

три линии различной длины. Они пронумерованы по порядку: 1, 2 и 3. Одна из этих трех линий справа равна эталонной линии слева. Вы должны определить в каждом случае, какая из них равна эталонной. Будет 12 таких сравнений. Так как число линий незначительное и группа малая, я прошу каждого из вас по очереди высказывать свое суждение, которое я тут же буду фиксировать. Пожалуйста, будьте аккуратны, насколько возможно. Давайте начнем справа и продолжим налево".

Существенная особенность этого эксперимента состоит в том, что он проводится с подставной группой. До начала указанных действий по оценке длины линии экспериментатор договаривается с испытуемыми (за исключением одного в каждой группе) давать один и тот же определенный, но неправильный ответ. При этом испытуемых рассаживают таким образом, чтобы очередь до "наивного субъекта" (по терминологии С. Аша) дошла к концу опроса. Итак, ему приходится давать свои оценки после того, как он услышал оценки большинства членов группы. Длина линий, выбранных для оценки, существенно отличалась от длины эталона. Так, одна из них была примерно на одну треть короче эталонной. Тем не менее, по данным Аша, 37% "наивных субъектов" давали неправильный ответ о длине линий, точно следуя за оценками большинства — подставной группы. Следует также упомянуть, что испытуемые в контрольной группе, которые давали оценки длины линий поодиночке, никогда не делали ошибок.

Эксперименты с использованием подобной методики проводил у нас А.П. Сопиков. Испытуемые (школьники от 7 до 18 лет) были разделены на группы по семь человек в каждой, включая "наивного субъекта". Обнаружилась примерно та же картина, что и в экспериментах Аша. Около трети "наивных субъектов" продемонстрировали свою подверженность групповому давлению. При этом девочки оказались на 10% конформнее мальчиков. С возрастом степень конформности уменьшалась и становилась постоянной к 15—16 годам (Баранов и Сопиков, 1970).

Эксперименты Сопикова показали, что конформность — устойчивое качество личности, от которого нельзя освободиться по собственному желанию. Так, 15 школьникам (11—12 лет), уже принимавшим один раз участие в эксперименте по приведенной методике и знавшим его цели, было предложено прийти еще раз. Новая экспериментальная серия показала, что средний процент ошибок (72) значительно превысил процент ошибок при первом эксперименте. Теперь, зная о роли подставной группы, многие испытуемые, вместо того чтобы определить свое мнение, пытались догадаться, насколько члены группы говорят верно, и соответственно пытались скорректировать свои ответы. Среди ошибавшихся были как те, кто полагал, что на этот раз члены

группы говорят правильно, так и те, кто догадывался, что они говорят неверно. Интересно, что вторые тем не менее отвечали неправильно, что, по-видимому, объясняется негативной реакцией (если члены подставной группы называли отрезок больший, то они называли меньший, и наоборот).

Сопиковым был проведен также следующий эксперимент. Школьникам 15—17 лет заранее сообщили о его характере. Оказалось, что средний процент ошибок равен 33,5 против 35 в контрольном эксперименте, где школьников такого же возраста заранее ни о чем не предупредили. Причем большинство ошибок у предупрежденных имели негативный характер, т.е. испытуемые давали ответ, прямо противоположный тому, который дала группа.

Такие факты позволяют предположить, что негативизм и конформность — противоположные по выражению реакции — имеют в основе один механизм: восприимчивость к психологическому давлению группы. Это предположение согласуется с известным фактом, что чем младше дети, тем более они склонны к негативизму и конформности (Баранов и Сопиков, 1970).

Что же является причиной конформности? Каковы мотивационные истоки этого явления? По данным ряда западных исследований, люди в большей степени проявляют тенденцию к соответствию какому-либо групповому поведению, когда они думают, что члены группы правы и когда они хотят нравиться группе. Соответственно выделяют два типа социального влияния на индивида, побуждающего его к конформному поведению: информационное и нормативное (Deutsch and Gerard, 1955).

**Информационное влияние: желание быть правым.** Одна из причин конформности состоит в том, что поведение других людей часто дает нам полезную информацию. Тенденция к конформности основана на информационном влиянии, которое зависит от двух аспектов ситуации: насколько хорошо информированной мы считаем данную группу и насколько мы уверены в своем собственном самостоятельном суждении (Taylor et al., 1994). Чем больше мы доверяем информации со стороны группы и ценим ее мнения, тем более вероятно, что мы будем следовать в этом направлении. Все, что увеличивает уверенность в правильности группы, должно повышать конформность. И наоборот, все, что приводит нас к сомнению в групповом знании или надежности группы, должно уменьшать конформность.

Противовесом уверенности индивида в группе выступает уверенность индивида в своих мнениях. Исследования показывают, что чем более неопределенной или трудной является задача, тем с большей вероятностью люди окажутся конформны по отношению к групповым суждениям, поскольку будут менее уверены в собственном суждении. Обнаружено также, что чем менее

осведомлены люди по какому-либо вопросу, тем вероятнее они продемонстрируют здесь конформность. Итак, когда конформность основана на информационном влиянии — на нашем убеждении в том, что члены группы правы, — мы обычно меняем наши мнения точно так же, как и наше поведение.

**Нормативное влияние: желание нравиться.** Важной причиной конформности является также стремление получить одобрение или избежать неодобрения других людей. Человеку свойственно хотеть, чтобы другие признавали его, любили и обращались с ним хорошо. Нормативное влияние осуществляется тогда, когда мы изменяем наше поведение в соответствии с групповыми нормами или стандартами. Например, выпускная церемония в некоторых отечественных элитных учебных заведениях подразумевает присутствие выпускников в соответствующих строгих костюмах, белых рубашках и галстуках-бабочках. Тому или иному молодому человеку может не нравиться подобная одежда, ему по душе скорее куртка и джинсы, но он отправляется на данное торжество одетым "по форме", потому что это соответствует ситуации. В подобных случаях конформность приводит к внешнему изменению публичного поведения, но здесь нет необходимости менять свои личные мнения. Итак, побуждение к конформности может вытекать из желания нравиться данной группе.

Рассмотренные два типа социального влияния отражают два различных типа социальной зависимости (Franzoi, 1996). Информационное влияние отражает информационную зависимость. Это зависимость от других в информации о мире, которая уменьшает неопределенность. Нормативное влияние основано на зависимости от других ради позитивного вознаграждения. Это нормативная зависимость (или зависимость от вознаграждения). Итак, потребность в уменьшении неопределенности в данной ситуации приводит к информационной зависимости, в то время как следствием потребности в одобрении является нормативная зависимость. Хотя в ряде случаев эти два механизма социального влияния функционируют по отдельности, бывает, что они действуют и одновременно.

Для лучшего понимания условий, в которых наиболее часто проявляются конформные реакции, социальные психологи обратили особое внимание на факторы социальной ситуации (Franzoi, 1996). Одним из значимых факторов, влияющих на конформность, является величина группы. Когда Аш варьировал количество членов подставной группы от одного до пятнадцати, он обнаружил, что конформность увеличивается по мере возрастания величины группы, но только до определенного числа. Так, уровень конформности достиг почти своего пика, когда число членов подставной группы колебалось между 3 и 4, а затем этот уровень падал таким образом, что конформность в группе, состоящей из

15 помощников экспериментатора, была не больше, чем в группе с тремя помощниками (Asch, 1955).

Другое направление исследований показало, что величина группы может влиять на уровень конформности лишь в определенных ситуациях. Д. Камбелл и П. Фэри (Campbell and Faurey, 1989) обнаружили, что величина группы важна тогда, когда "социальная реальность" является ясной (например, заключения являются сравнительно легкими), но эта величина неважна, когда "социальная реальность" оказывается неопределенной (иначе говоря, заключения являются трудными). Объяснение, предлагаемое для такого эффекта взаимодействия величины группы и трудности заключения, должно исходить из того, какой тип социального влияния оказывается самым сильным в условиях неопределенной или ясной реальности. Когда реальность является ясной, то правильный ответ легко определяется. Если группа дает неправильное заключение, то будем ли мы конформны, зависит от величины нормативного социального влияния. Поскольку мы уже знаем, какова на самом деле реальность, то не зависим от информации со стороны группы. Поэтому информационное социальное влияние не выступает как побуждающий к конформности фактор. Однако если мы озабочены тем, как группа может реагировать на нашу неконформность, тогда нормативное социальное влияние будет важным. Чем больше нормативное давление, тем более вероятно, что мы проявим конформность. Отсюда следует, что добавление людей в группу будет увеличивать нормативное социальное влияние. С другой стороны, если реальность является неопределенной, мы будем искать информацию у других вследствие нашей неуверенности, и в таком психологическом состоянии один или два человека могут повлиять на нас точно так же, как 3, 4 или 24.

Важным фактором, вызывающим конформность, является единодушие группы. Человек, который встречается с единодушным большинством, находится под большим групповым давлением. Однако если группа не единодушна, то наблюдается разительное понижение уровня конформности. Даже когда один человек не следует действиям остальных членов группы, уровень конформности опускается до одной четверти обычного уровня. Один из самых существенных аспектов этого явления состоит в том, что не имеет значения, кто именно оказывается неконформистом. Независимо от того, является ли этот оппозиционер экспертом с высоким уровнем престижа или человеком с низким уровнем престижа, компетентность которого сомнительна, конформность падает до нижнего уровня (Asch, 1955). Более того, единственный оппозиционер может снизить конформность, даже если он дает неправильные ответы. Если правильный ответ "А", большинство говорит "Б" и один человек говорит "В", то менее



вероятно, что "наивный субъект" согласится с неправильным ответом большинства "Б". При наличии какого-либо несогласия в группе ее нормативное социальное влияние снижается, и индивиду легче оставаться независимым (Allen and Levine, 1971).

Уменьшение конформности в случае нарушения единства группы можно объяснить следующим образом. Во-первых, величина доверия или уверенности в правильности большинства уменьшается всякий раз, когда обнаруживается несогласие, даже если оппозиционер кажется менее компетентным или надежным, чем те, кто составляет большинство. Простой факт наличия кого-то, кто не согласен с группой, показывает возможность сомнений, отсутствие полной ясности и наводит на мысль, что большинство может ошибаться. Это уменьшает доверие индивида к мнению большинства как источнику информации и соответственно уменьшает конформность. Во-вторых, если другой член группы подтверждает позицию индивида, это усиливает уверенность последнего в своем заключении. Большая уверенность уменьшает конформность.

Обнаружены также связи между групповой сплоченностью и конформностью. Напомним, что группа называется сплоченной, если ее члены очень привлекательны друг для друга. Группы, члены которых удовлетворены совместной работой и выполняют свои функции как единая команда, в большей степени уязвимы в отношении проявления конформности, чем менее сплоченные группы. Подробнее речь об этом пойдет в следующей главе при рассмотрении такого явления, как "группомыслие".

Наряду с ситуационными факторами, которым социальные психологи придают особенно важное значение, объясняя явление конформности, нельзя обойти вниманием и роль *факторов личностных*. Как отмечают исследователи, специфические личностные черты, связанные с конформностью, трудно идентифицировать. Однако чаще всего высказываются предположения, что подверженность групповому давлению связана с ценностями личности и Я-концепцией (Franzoi, 1996).

Независимо от того, подвержено ли поведение человека в большей степени личностным или социальным стандартам, очевидно, что оно по крайней мере частично обусловлено тем, какой аспект Я в структуре личности преобладает — частный или общественный. В случае "частного" самоосознания люди проявляют тенденцию вести себя в соответствии со своими собственными личными стандартами. Социальные стандарты более влиятельны тогда, когда люди находятся в состоянии "общественного" самоосознания. Таким образом, состояние "частного" самоосознания уменьшает конформность, в то время как состояние "общественного" самоосознания приводит к увеличению конформности.

Одним из важных мотивов личности, которые могут повлиять на уровень ее конформности, является потребность в индивидуализации, представляющая собой стремление сохранять собственную уникальность или индивидуальность. К. Маслак и ее коллеги (Maslach et al., 1987) разработали тест для измерения человеческой готовности включиться в общественную ситуацию таким образом, чтобы отделиться от других людей. Высокие показатели личности по индивидуализации говорят о том, что она желала бы делать такие вещи, как "представить свое личное мнение по дискуссионному вопросу группе незнакомых людей" или "говорить о своих собственных идеях, даже если вы не уверены, что вы правы". Наоборот, человек, имеющий низкие показатели по индивидуализации, не решился бы на такое поведение. Исследование показало, что высокоиндивидуализированные люди с большей вероятностью говорят о том, что они обладают характерным стилем одежды, используют отличительные прозвища и имеют другие уникальные черты. В лабораторном исследовании конформности высокоиндивидуализированные индивиды с меньшей вероятностью следовали за большинством и с большей вероятностью проявляли то, что исследователи назвали "креативным несогласием". Это исследование подчеркивает важность индивидуальных различий в восприимчивости группового влияния.

Хотя потребность в индивидуализации может иногда объяснять неконформность, в других случаях мы можем сопротивляться социальному влиянию просто потому, чтобы чувствовать, что мы сами лично контролируем свои собственные действия. Д. Брем (Brehm, 1966) предложил теорию психологической реактивности, в соответствии с которой люди считают, что они обладают определенной поведенческой свободой и будут сопротивляться попыткам ограничить это чувство свободы. Например, если родители требуют, чтобы их дочь не встречалась с неким юношей, то она может проявить неповиновение, что будет способом восстановления чувства личного контроля над своим поведением. Когда возникает реактивное сопротивление, запрещаемое поведение (свидания с этим юношей) становится более желательным. Точно так же, если дочь считает, что родители пытаются заставить ее встречаться с каким-либо другим юношей, то в результате реактивного сопротивления свидания с этим юношей станут гораздо менее желательными, чем с юношей, отвергаемым родителями.

Хотя индивиды могут не поддаваться социальному давлению благодаря их стремлению к личному контролю или индивидуализации, это не означает, что они непременно ведут себя независимо. Имеются два типа неконформных реакций. Один из них —

это независимость, что определяется как неподверженность контролю со стороны других людей. Так, юноша или девушка, которые отправляются на свидание с кем-то не потому, что родители одобряют или не одобряют этот выбор, но потому что ему (ей) искренне нравится партнер, демонстрируют независимость. Здесь психологическая реактивность не выступает как фактор, влияющий на данный выбор. Другой тип — антиконформность — характеризуется оппозицией социальному влиянию во всех случаях, и реактивность часто объясняет тот или иной выбор действий. Антиконформист отправился бы на свидание с тем, кто не нравится родителям, и прекратил бы встречи с тем, кто привлекателен с точки зрения родителей. Итак, действия двух различных людей могут быть идентичными, но при этом мотивированы совершенно различными желаниями. Индивид, имеющий сильное стремление к личному контролю, может выражать это или посредством независимости, или посредством антиконформности. То же самое справедливо в отношении желания индивидуализации. Некоторые люди выбирают какой-либо путь действий вопреки мнению других совсем не потому, что они не согласны с мнением группы, но потому, что именно несогласие может удовлетворить их потребность в уникальности.

На основе исследований были выделены два типа конформности — уступчивость и интернализация.

Под уступчивостью имеется в виду податливость индивида, который демонстрирует внешнее согласие с мнением группы, большинства при внутреннем несогласии, остается, как говорится, "себе на уме".

Ученый, сверстник Галилея,  
 Был Галилея не глупее,  
 Он знал, что вертится Земля,  
 Но у него была семья.

(Е. Евтушенко)

Так слова поэта иллюстрируют явление "внешней" конформности. Да и сам Галилей был вынужден сначала отречься от своих взглядов на суде инквизиции, а затем, как гласит предание, уже оказавшись на свободе, заявил: "И все-таки она вертится!"

Более глубоким уровнем конформности является интернализация. В этом случае индивид принимает на веру мнение группы, действительно соглашается с ним и полностью его разделяет в последующих ситуациях. При этом индивид в такой степени попадает под влияние какой-либо группы, что ее социальные нормы становятся личными нормами данного индивида. Мнение группы (внешнее) становится собственным мнением индивида. Иногда это явление называют "внутренней" или "истинной" конформностью.

Имеющийся опыт говорит нам о том, что конформность в той или иной степени присуща всем людям. В противном случае человеческое общество вообще и различные формы его жизнедеятельности просто не могли бы существовать. Даже в тех случаях, когда индивид проявляет негативизм по отношению к нормам большинства, это может свидетельствовать лишь о его ориентации на нормы какой-либо другой группы лиц.

#### **§ 4. Конформность: влияние меньшинства**

Когда говорят о конформности, обычно имеют в виду воздействие большинства на меньшинство. Однако нельзя обойти вниманием и противоположные ситуации, которые также являются частью нашей жизни — влияние меньшинства на большинство. Иногда убедительное меньшинство, выступающее с новой идеей, может успешно повлиять на позицию большинства и изменить ее.

Еще ранние исследования (Asch, 1955) показали, что несогласие даже одного члена группы уменьшает конформность. В последующие годы ряд исследователей обратились к проблеме влияния меньшинства (Taylor et al., 1994). Среди первых здесь были работы французского психолога С. Московичи. В одном из своих опытов, проведенных вместе с коллегами (Moscovici et al., 1969), он использовал схему Аша, но только при этом большинство составляли "наивные субъекты", а меньшинство — помощники экспериментатора. Испытуемым демонстрировали ясные физические стимулы — слайды различного цвета. Членам групп, состоящих из шести человек, было предложено определить цвет слайдов. В действительности, все слайды были голубыми, но различались по своей яркости. В контрольной группе из шести "наивных субъектов" все цвета были описаны как голубые. Однако в экспериментальной группе два помощника экспериментатора постоянно называли голубые слайды "зелеными". Испытуемым предварительно сказали, что все члены группы обладают нормальным зрением, так что "зеленые" ответы невозможно было считать проявлением слепоты на цвета. При наличии такого давления со стороны меньшинства около трети испытуемых отмечали, по крайней мере, один "зеленый" слайд, а в 8% всех суждений отмечалось, что слайды были "зелеными". Очевидно, что меньшинство оказывало заметное воздействие на "наивное" большинство.

Московичи разработал "конверсионную теорию" влияния меньшинства, показав, как оно отличается от влияния большинства. Упомянувшееся движение к позиции большинства основано на обычном убеждении, что правда за большинством (информационное социальное влияние), и на заботе о том, чтобы быть принятым членами группы (нормативное социальное влияние). При

этом большинство обладает известной привлекательностью со стороны тех, кто подвержен его влиянию. В отличие от группы большинства группа меньшинства оцениваются другими негативно, и поэтому меньшинству необходимо большее время, чтобы довести свои взгляды до остальных членов группы.

По утверждению Московичи, самым важным фактором, определяющим эффективность влияния группы меньшинства, является стиль поведения при высказывании неконформистских взглядов. Чтобы оказаться эффективным, меньшинство должно последовательно и убедительно заявлять о своих противоречащих большинству мнениях. Этот поведенческий стиль интерпретируется большинством как знак уверенности в своей позиции. По данным исследований, хотя члены стойкого меньшинства могут нравиться меньше, чем члены большинства, тенденция состоит в том, что первые воспринимаются как более компетентные и честные. Поскольку меньшинство настаивает на своей позиции в течение всего времени, большинство может начать сомневаться в правильности своих взглядов. В конце концов с некоторыми членами большинства могут произойти такие преобразования, что они изменят свою собственную позицию в соответствии со взглядами меньшинства. Если достаточное число членов изменило свои взгляды, то меньшинство может трансформироваться в новое большинство.

Исследования показывают, что другие факторы также могут обуславливать влияние меньшинства. Во-первых, меньшинство оказывается более влиятельным, когда оно способно эффективно опровергнуть точку зрения большинства, например, посредством логических аргументов. Во-вторых, меньшинство наиболее эффективно тогда, когда его поведенческий стиль является логически последовательным, но не "ригидным", т.е. когда меньшинство предстает с хорошо определенной позицией, но с гибким стилем ее презентации (Taylor et al., 1994).

Некоторые исследователи заявляют, что и случаи влияния большинства, и случаи влияния меньшинства отражают лежащий в их основе один-единственный процесс влияния. Иначе говоря, утверждается порой, что влияния большинства и меньшинства различаются по количеству, но не по качеству; и большинство имеет большее влияние, потому что за ним находится просто большее число членов. Однако Московичи и ряд других исследователей считают, что имеются важные качественные различия между влиянием меньшинства и большинства. Например, они полагают, что влияние большинства наиболее часто приводит к изменениям в явном, открытом поведении, но не обязательно к изменениям установок. Наоборот, влияние меньшинства с большей вероятностью приводит к изменению установок, производя "конверсию" во взглядах людей.

Хотя возражающее меньшинство может нарушать гармонию группового взаимодействия, считается, что несогласие может приносить большую пользу для группы. Так, обнаружено, что меньшинство может побуждать членов группы более тщательно обдумывать рассматриваемую проблему и учитывать более широкое разнообразие возможных объяснений или новых решений. Иначе говоря, выражение взглядов меньшинства может иногда улучшать функционирование группы и иметь на нее благотворное воздействие. Этот позитивный эффект взглядов меньшинства обычно относится к задачам, требующим креативного мышления и анализа многочисленных вариантов.

Рассмотрение потенциальных возможностей влияния меньшинства особенно важно при изучении вопросов о том, как осуществляются нововведения. Изучение различных способов, с помощью которых происходит влияние меньшинства, улучшает наше понимание процессов социальных изменений.

### **§ 5. Референтные группы и личность**

В течение своей жизни личность испытывает разнообразные воздействия со стороны ряда различных групп, в состав которых она входит. Однако нельзя не заметить, что одни группы существенно влияют на личность во многих ее проявлениях, другие — незначительно и лишь в отдельных чертах. Сила влияния той или иной группы на личность зависит от многих факторов. Наибольший эффект наблюдается в тех случаях, когда определенная группа является референтной (или эталонной) для данной личности. Так называется группа, с которой личность отождествляет или сравнивает себя. Референтные группы могут быть большими, включая нацию или всех тех, кто исповедует определенную религию, но могут быть и малыми, такими как семья или компания друзей. Социальные ценности и нормы референтной группы выступают для индивида в качестве эталонов деятельности, хотя сам он порой может даже и не входить в состав данной группы.

Это явление хорошо описано Мольером в комедии "Мещанин во дворянстве". Ее герой Журден, принадлежа к мещанскому сословию, хочет во всем походить на дворянина. Поэтому он заказывает платья, какие носят дворяне, нанимает учителей танцев, фехтования и даже философии, чтобы во всем приобщиться к дворянству. С полным основанием можно сказать, что для мещанина Журдена референтной группой является дворянское сословие. Или возьмем, например, подростка, которого не принимают в очень значимую для него более взрослую компанию товарищей старшего брата. Этот подросток также может ориентироваться на групповые нормы данной компании, копировать

какие-то элементы одежды, формы поведения, лексику членов своей референтной группы.

В социально-психологической литературе подобное явление обозначается специальным термином "предвосхищающая" социализация. Имеются в виду определенные усилия индивида, направленные на построение своего поведения в ожидании получения доступа в группу с более высоким социальным статусом.

Референтная группа может быть даже воображаемой. Например, романтически настроенный мальчик пытается вести себя в соответствии с кодексом мушкетеров Дюма или других литературных героев (Кон, 1967). "Художник, родившийся "раньше своего времени", ученый, работающий для "человечества", или филантроп, жертвующий для "будущих поколений", не рассчитывают на немедленное вознаграждение и иногда приносят невероятные жертвы, предполагая, что будут оценены какой-то будущей аудиторией, которая, вероятно, должна быть более разумной, чем современная, — пишет Т. Шибутани. — Они оценивают свои старания с точки зрения, приписываемой людям, которые еще не родились и, быть может, никогда не родятся... Тот факт, что для подобных эталонных групп нет материального основания, вовсе не делает их менее важными" (Шибутани, 1969. С. 213).

В работах американских исследователей выделяется несколько типов референтных групп (Kemper, 1969; Mellot, 1978 ).

Нормативные референтные группы — такие, ценности и нормы которых индивид одобряет и хочет вступить в эти группы или завоевать их расположение. Такие группы дают индивиду руководство к действию и ожидают от него соответствующего подчинения. К нормативным группам можно отнести семью, религиозную или национальную общность. Часто такими группами являются для индивида товарищеские компании, профессиональные или политические объединения.

Сравнительные референтные группы — такие, в которые индивид не хочет входить, ему не нужно их расположение, но он использует эти группы как определенную основу для оценки своего статуса или поведения. Так, индивид может обращаться к таким референтным группам для сравнения своих действий с действиями других людей, для определения степени законности своих действий, для сопоставления своих успехов в тех или иных областях. Например, исследователи в сфере организационной психологии используют понятие "социальная норма" заработной платы, т. е. такой ее уровень, который работник считает для себя "нормальным", соответствующим его трудовому вкладу. Формирование этой "нормы" есть результат влияния соответствующей социально-профессиональной референтной группы. Как для рабочих, так и для служащих характерно сопоставление своей

заработной платы с заработной платой других лиц соответствующей профессиональной группы и данного иерархического уровня в организации. Чем выше квалификация и образование работника, тем шире референтная группа при таком сравнении.

Наряду с указанными выше возможны также негативные референтные группы, по отношению к которым тот или иной индивид находится в оппозиции. Это группы, символизирующие что-либо неприемлемое для данного индивида. Ценности негативных референтных групп служат мотиваторами противоположных мнений и убеждений. Так, отдельные люди могут избегать покупки тех товаров или продуктов, которые ассоциируются у них с социальными группами, недостойными уважения.

Обычно каждый человек имеет не одну, а несколько референтных групп. В одной ситуации он ориентируется на ценности и нормы одной группы, в другой ситуации — на другую группу и т.д. Очевидно, для того чтобы лучше понять истоки тех или иных установок личности, причины ее поведения, необходимо знать, какие группы являются для данной личности референтными. Важность референтных групп как своеобразного "оплота" установок личности прямо или косвенно признается всеми, кто хочет радикально изменить эти установки. В таких случаях часто прибегают к физической и психологической изоляции индивидов от соответствующих референтных групп. Именно так делается в религиозных сектах кришнаитов и мунистов, где потенциальных новообращенных лиц ставят в условия подобной изоляции.

Порой референтность (эталонность) некоторых двух различных по своим нормам и традициям групп для одной и той же личности может приводить ее в положение маргинальности. Оно характеризуется одновременным пребыванием личности внутри определенной социальной группы и вне ее. Отсюда термин "маргинальная личность" (буквально: личность, находящаяся на краю).

Этот термин ввел в научный оборот американский социолог Р. Парк в 1928 г., назвав маргинальную личность "культурным гибридом", который следует "жизни и традициям двух различных групп" (Jagy and Jagy, 1995. P. 387). Возьмем, например, чеченца, окончившего вуз в Москве и давно живущего в столице, или африканца, получившего образование в одной из европейских стран и работающего там же. Такие люди подвержены сильному влиянию двух различных, во многом антагонистических культур. Нередко они стремятся принадлежать к обеим этническим группам, но полностью не принимают ни одной. Это может приводить маргинальную личность к серьезным межролевым конфликтам, негативно влияющим на ее психику. При благоприятном развитии национальных взаимоотношений маргинальные люди служат, по замечанию отечественного социолога



И.С. Кона, своеобразным мостом между разными этническими группами и их культурами.

Понятие маргинальности используется не только в межэтническом плане. И мастер на промышленном предприятии, и сельский житель, переехавший в большой город, и замужняя женщина — профессионал высокого класса на своей работе, но ориентированная на семью, — это также маргинальные личности со всеми присущими им проблемами.

## § 6. Социальная фасилитация

Известно, что присутствие других людей может заметно влиять на индивидуальное поведение и это влияние проявляется различным образом. Так, иногда люди справляются со своими заданиями лучше именно в присутствии других, а не в одиночестве. Это явление называется социальной фасилитацией (термин Ф. Олпорта). Первым среди психологов обратил свое внимание на данное явление Н. Трипплетт в конце XIX в., который и провел соответствующий эксперимент (см. гл. 2). На рубеже XIX—XX вв., в период индустриальной революции, значительное внимание в разных странах уделялось способам повышения производительности труда в индустрии. Так, В. Меде в Германии обнаружил, что рабочие обувной фабрики забивали гвозди в кожу быстрее тогда, когда рядом другие люди также выполняли эту операцию, нежели в одиночестве (Raven and Rubin, 1983). Последующие эксперименты других исследователей показали, что социальная фасилитация может проявляться и тогда, когда другие люди выполняли ту же работу, и тогда, когда при выполнении задания присутствовал наблюдатель или экспериментатор. Таким образом, социальную фасилитацию можно определить как возрастание активности или продуктивности индивида вследствие присутствия рядом других людей.

Однако проведенные эксперименты показали также, что присутствие других людей может иногда препятствовать выполнению какого-либо индивидуального задания. Так, например, происходило с решением задач, требующих логической аргументации, запоминания. Явление снижения активности и ухудшения продуктивности выполняемой деятельности в присутствии других людей называется социальной ингибицией (или социальным сдерживанием, торможением). Почему же в одних случаях присутствие других людей позитивно влияет на продуктивность деятельности индивидов, а в других случаях — негативно?

Ответ на этот вопрос предложил Р. Зайенс (Zajonc, 1965). Он высказал предположение, что в присутствии других людей у индивида возрастает сила мотивации. Однако именно от характера

задачи будет зависеть специфика влияния этой силы — или в сторону повышения продуктивности индивида, или в сторону понижения. Когда задача требует от индивида реакции, которая ранее уже хорошо им усвоена (доминантного ответа), то рост силы мотивации будет способствовать успешным действиям. Поэтому присутствие других облегчает выполнение сравнительно простых задач. Так, для хорошо подготовленного на тренировках спортсмена присутствие других людей на соревнованиях скорее всего будет способствовать его результатам. Многие футболисты говорят о том, что поддержка болельщиков на стадионе помогает им в игре. Неслучайно одним из официальных наказаний для проштрафившейся футбольной команды в чемпионате России является постановление о проведении очередного матча при пустых трибунах, без зрителей. Театральные актеры также отмечают различие между игрой при переполненном зале и игрой при наличии немалого числа пустых мест. Даже потенциальное существование аудитории, как в случае с киноактером на съемке, может влиять на средства, используемые им при решении своей задачи. Однако когда задача, стоящая перед исполнителем, слишком сложна для него или он плохо подготовлен в данном отношении, тогда присутствие других ухудшает ее выполнение. Это показали уже упоминавшиеся эксперименты с решением трудных арифметических задач, запоминанием нового материала, выведением сложных логических умозаключений. Итак, можно прийти к выводу, что, когда речь идет о доминантной, или хорошо усвоенной, реакции индивида, высокий уровень мотивации будет повышать его продуктивность, и это более характерно для простых, а не сложных задач.

Имеется несколько точек зрения на то, почему присутствие других людей мотивирует нас (Green, 1991). Первое объяснение, предложенное Зайенсом, состоит в том, что всем животным (в том числе и человеку) генетически свойственна предрасположенность возбуждаться в присутствии других представителей своего собственного вида. Это происходит потому, считает он, что животные в течение своей жизни получают большую часть вознаграждений и наказаний именно от представителей своего вида, и благодаря процессу эволюции сформировалась врожденная реакция возбуждения на простое присутствие других представителей своего вида.

Исходя из второй точки зрения, другие мотивируют нас, поскольку нам свойственна озабоченность тем, чтобы хорошо выглядеть в глазах других. Это эффект, известный как "предчувствие оценки". Речь идет не просто о нашем знании того, что другие оценивают качество нашей деятельности, и нашем желании произвести хорошее впечатление на них. При решении простых

задач осознание того, что нас оценивают, может побуждать нас к большим усилиям. Но при задачах сложных, когда нами владеет боязнь провала, давление возможной оценки может быть пагубным.

Третий взгляд на данную проблему состоит в том, что присутствие других людей отвлекает человека. При легких задачах, не требующих полного внимания, мы можем компенсировать это отвлечение, концентрируясь на задаче и прилагая больше усилий. В итоге мы действительно действуем лучше. Но такое отвлечение внимания, вызванное другими людьми, является пагубным при выполнении сложных задач. Развитием этой идеи является модель "конфликта отвлечения" (Wagon, 1986), в соответствии с которой присутствие других людей создает конфликт между двумя основными тенденциями: 1) обращать внимание на аудиторию и 2) обращать внимание на задачу. Этот конфликт может увеличить возбуждение, которое затем или поможет или воспрепятствует выполнению задачи (что зависит от того, требует задача доминантной реакции или нет). Кроме того, этот конфликт может также создать когнитивную перегрузку, если усилия, требуемые от индивида при обращении внимания одновременно и на трудную задачу, и на других людей, превышают его умственные способности. Отметим также, что вдобавок к социальным стимулам (присутствию других представителей своего вида), вызывающим конфликт отвлечения и далее возбуждение, эта модель включает в себя влияние и несоциальных объектов, которые, отвлекая исполнителя каких-либо действий, также вызывают конфликт. Так, громкий шум и вспышки света вызывают те же самые эффекты увеличения/уменьшения продуктивности, как и присутствие других людей. Преимущество, которое имеет эта теория по сравнению с двумя другими, состоит в том, что она может объяснить рассматриваемую проблему как в социальном, так и несоциальном контексте.

В заключение отметим, что ни одно из приведенных объяснений социальной фасилитации не может считаться наилучшим объяснением этого явления. Однако данные объяснения не противоречат друг другу. Возможно, все указанные процессы, которые могут влиять на человеческую деятельность, зависят от специфики ситуации. Следует учесть и роль личностных особенностей индивида, реакции которого изучаются. Так, его позитивное отношение к задаче или другим лицам, находящимся (действующим) рядом, способствует повышению продуктивности, а негативное отношение — ее уменьшает. Если индивид полагает, что находящиеся (действующие) рядом с ним другие воспринимают его позитивно, то это приводит к социальной фасилитации, если же он считает, что другие воспринимают его негативно, то следствием является социальная ингибция.

## § 7. Социальное расслабление

Явление социальной фасилитации, как было показано выше, свидетельствует о том, что присутствие других может иногда мотивировать людей и побуждать их действовать с большими усилиями. Обычно это происходило тогда, когда усилия каждого отдельного индивида могли быть оценены. А что, если усилия каждого из действующих лиц объединены таким образом, что судить об индивидуальном вкладе каждого из них трудно или даже совсем невозможно? При этих обстоятельствах индивиды часто работают менее усердно по сравнению с их работой в одиночестве. Подобное уменьшение индивидуальной продуктивности получило название социального расслабления. Первым, кто начал изучать это явление в конце XIX в., был французский агроинженер М. Рингельман. На одном из этапов своего исследования трудовой эффективности людей, лошадей и рогатого скота он просил испытуемых (студентов) тянуть канат настолько сильно, насколько они могли. Рингельман измерял их усилия в килограммах давления, используя индикатор напряжения. Временами испытуемые работали в одиночестве, а временами группами от 7 до 14 человек. Если исходить из явления социальной фасилитации, то можно предположить, что люди трудились усерднее, когда они были частью команды, по сравнению с работой в одиночестве. Однако произошло противоположное. Когда испытуемые тянули канат в одиночестве, то на каждого из них приходилось в среднем по 85 кг. В группе из семи человек усилие каждого составляло в среднем 65 кг, в самой большой группе (14 человек) индивидуальный вклад каждого упал до 61 кг (Taylor et al., 1994).

Исследование, проведенное Б. Латане и его коллегами, выявило дополнительные свидетельства социального расслабления (Latane et al., 1979). Испытуемых (студентов) просили шуметь так громко, насколько они могут, аплодируя или издавая крики. Каждый из испытуемых выполнял это задание один, в паре, в группах из четырех человек и из шести. Полученные результаты показали, что шум, произведенный каждым индивидом, уменьшался по мере того, как число людей в группе возрастало. Получилась та же самая картина, что и у Рингельмана. Более поздние исследования свидетельствуют о том, что социальное расслабление может иметь место не только при выполнении физических задач, таких как аплодисменты или крики, но и задач интеллектуальных. Кросс-культурные исследования показывают, что социальное расслабление зафиксировано как в индивидуалистских (например, США, Канада), так и в коллективистских обществах (например, Япония, Тайвань, Индия), хотя в последних этот эффект проявлялся не так сильно.

Чем можно объяснить явление социального расслабления? Вероятное объяснение состоит в следующем: люди, работая в группе, понимают, что их собственная индивидуальная производительность будет "потеряна в толпе" (Franzoi, 1996). Как результат, они чувствуют меньшую персональную ответственность за свои индивидуальные действия, и их исполнительские усилия снижаются.

Противоядие от социального расслабления состоит в том, чтобы получить возможность распознавания вклада каждого участника в групповые усилия. Если человек считает, что его вклад будет оценен, социального расслабления можно избежать. Однако иногда достаточно простого обеспечения участников какой-либо групповой деятельности определенными стандартами оценки своих собственных действий или действий группы в целом, чтобы предотвратить социальное расслабление.

Обещание вознаграждения за высокую групповую продуктивность также может уменьшить социальное расслабление. Так, в одном из исследований испытуемым студентам говорилось, что они могут закончить эксперимент раньше, если их группа вырабатает много решений предложенной им проблемы. Перед другой группой студентов была поставлена задача с той же самой проблемой, но не было обещано указанного стимула. В этом случае предчувствие вознаграждения за активные усилия противодействовало явлению социального расслабления (Shepperd and Wright, 1989).

Иногда эксперименты, посвященные социальному расслаблению, приносят результаты, которые на первый взгляд кажутся парадоксальными. Так, Д. Джексон и К. Уильямс обнаружили, что анонимность иногда может улучшить групповую продуктивность (Franzoi, 1996). Следует заметить, что все эксперименты, выявляющие социальное расслабление, включали в себя относительно простые задачи. Но если предчувствие оценки со стороны других является ключом к пониманию социального расслабления, то работа вместе над сложной, мало изученной задачей понижает предчувствие оценки и, возможно, приводит к лучшему ее выполнению каждым индивидом? В эксперименте Джексона и Уильямса испытуемые работали в группе над сложным компьютерным лабиринтом. При одних условиях испытуемые полагали, что их результаты будут сочетаться с результатами партнеров, так что ни одно индивидуальное выполнение задачи невозможно идентифицировать. При других условиях испытуемым сказали, что их индивидуальные показатели будут идентифицированы. В итоге испытуемые лучше выполняли эту сложную задачу, когда они считали, что их индивидуальные усилия не оценивались, чем тогда, когда они думали, что оценка была.

Эти интересные данные позволяют предположить, что при условиях, которые обычно вызывают социальное расслабление (т.е. когда ни один из индивидов не может быть идентифицирован и оценен), задача действительно может выполняться лучше. Ключ к пониманию этого эффекта состоит в том, что групповое выполнение задачи приводит к "диффузии ответственности" за ее результаты среди всех исполнителей. При простых задачах это уменьшение предчувствия оценки приводит к понижению продуктивности со стороны отдельных индивидов. Однако в малоизученных задачах это уменьшение предчувствия оценки и, вероятно, возбуждение позволяют более тщательно концентрироваться на задаче.

### **§ 8. Социальная фасилитация и социальное расслабление**

Явления социальной фасилитации и социального расслабления связаны между собой (Franzoi, 1996). Чтобы объяснить, почему присутствие других людей иногда приводит к социальной фасилитации, а иногда вызывает социальное расслабление, можно обратиться к двум различным теориям — социального воздействия и самоэффективности.

В теории социального воздействия, развиваемой Б. Латане (Latane, 1981), речь идет о силе влияния (или позитивного, или негативного), оказываемого другими людьми. Предполагается, что общий итог влияния (воздействия) других людей на индивида в данной ситуации зависит от трех факторов: их численности, силы и непосредственности. Объясняя свою теорию, Латане использует аналогию, сравнивая социальное воздействие со светом, падающим на какую-либо поверхность. Общее количество света зависит от числа электрических лампочек, их мощности в ваттах и их близости к данной поверхности. Подобно этому социальное воздействие обусловлено совокупным вкладом количества, силы и непосредственности аудитории. Так, по мере увеличения числа других людей возрастает и их воздействие. Есть основания полагать, что начинающий лектор будет испытывать больший страх, выступая перед аудиторией в 50 человек, нежели перед пятью людьми. Под силой имеется в виду власть, статус или ресурсы агентов влияния. Очевидно, что, выступая перед аудиторией с высоким социальным статусом, мы будем испытывать большее напряжение, чем в случае выступления перед аудиторией с низким статусом. Наконец, под непосредственностью понимается близость других людей к данному индивиду. Так, аудитория, присутствующая рядом физически, должна оказывать большее воздействие, чем та, которая находится на некоторой дистанции. Например, публика в театре в большей степени воздействует на

театрального актера, чем потенциальная аудитория на киноактера во время съемки.

Каким же образом теория социального воздействия может объяснить явления социальной фасилитации и социального расслабления? Латане считает, что в ситуациях фасилитации весь "главный удар" социального воздействия аудитории направлен на единственного индивида ("исполнителя"). По мере того как численность, сила и непосредственность аудитории возрастают, социальное давление, которое чувствует единичный исполнитель, также возрастает, что увеличивает его возбуждение. Если задача хорошо освоена, аудитория с сильным социальным воздействием будет вынуждать индивида к максимальному усилию, но если этот индивид еще только обучается выполнению данной задачи, то высокий уровень возбуждения, созданный данным социальным воздействием, будет тормозить деятельность индивида. В ситуациях социального расслабления, в отличие от случаев фасилитации, каждый исполнитель в группе представляет собой лишь одну из нескольких "мишеней" социального воздействия со стороны аудитории, и это воздействие оказывается рассеянным среди соисполнителей. По мере того как величина группы исполнителей возрастает, социальное давление, испытываемое каждым индивидом, уменьшается. Такое ослабление социального воздействия объясняет, почему исполнители оказываются расслабленными скорее всего в группе, а не тогда, когда они работают одни. Это также объясняет, почему люди стремятся выполнять сложные задачи лучше, входя в состав какой-либо группы, нежели тогда, когда они работают одни. При групповой деятельности социальное воздействие аудитории рассеивается среди соисполнителей, и поэтому каждый индивид чувствует меньшее социальное давление и меньшее беспокойство.

Если теория социального воздействия сосредоточивает свое внимание на том, как социальные силы группы влияют на действия индивидов, то теория самоэффективности в большей степени направлена на самих исполнителей действий, фокусируясь на их ожиданиях относительно результатов, которые они получают в итоге. Как показывает в своих работах Л. Санна, социальная фасилитация и социальное расслабление — это два взаимно дополняющих друг друга социальных явления, к анализу которых можно подойти, используя теорию самоэффективности А. Бандуры (Bandura, 1977). В соответствии с этой теорией на выполнение индивидом каких-либо действий оказывают влияние два типа ожиданий: 1) ожидание самоэффективности — вера в то, что индивид способен успешно справиться с данной задачей, и 2) ожидание результата — вера в то, что выполнение определенных действий приведет к известным результатам (похвалам, покло-нению, деньгам).

Как эти два типа ожиданий влияют на социальную фасилитацию и социальное расслабление? Санна считает, что, когда люди верят, что они могут выполнить задачу хорошо (ожидание высокой самооффективности), они еще верят и в то, что это принесет им желаемые плоды (ожидание высоких результатов), и тогда они прилагают большие усилия, чтобы действительно выполнить свою задачу хорошо. Этот тип сценария соответствует условиям социальной фасилитации, когда усилия отдельного индивида оцениваются аудиторией. Конечно, это точно такой же сценарий, как и в том случае, когда отдельный индивид действует в эксперименте, направленном на изучение социального расслабления. А если у индивида есть высокое ожидание самооффективности, но нет уверенности в том, что его действия принесут желаемые плоды (ожидание низких результатов), так как никто не может оценить его индивидуальный вклад? Этот тип сценария соответствует условиям социальной фасилитации при простой одиночной задаче и условиям социального расслабления при простой групповой задаче: ни в одной из этих ситуаций другие не могут идентифицировать и оценить вклады индивидуальных исполнителей задачи. Не ожидая позитивных плодов, обусловленных оценкой выполнения задачи, ее исполнители не будут прилагать максимальных усилий. Наконец, что если ожидания самооффективности низки? В исследованиях социальной фасилитации, когда люди сомневаются в своих способностях успешно выполнить порученную задачу (сложное условие задачи), они должны действовать лучше, когда работают одни, потому что они не беспокоятся о негативной оценке аудитории. Если обратиться к социальному расслаблению, когда люди сомневаются, смогут ли они успешно выполнить данную им задачу, они должны действовать лучше, будучи частью группы, а не выступая как один-единственный исполнитель, поскольку они вряд ли считают, что аудитория может оценить их индивидуальные усилия.

Для того чтобы проверить эти эффекты ожидания в теории самооффективности, Санна обратился к следующим экспериментам (Franzoi, 1996). Студенты колледжа, выступающие в роли испытуемых, должны были работать над задачей визуальной выгильности (т.е. зоркости, наблюдательности, способности сосредоточить внимание на новых впечатлениях), нажимая кнопку всякий раз, когда они видели вспышки точек на экране компьютера. Некоторые студенты работали над этой задачей самостоятельно (условия одиночества). Другие студенты работали в составе диад, в которых их индивидуальная деятельность или могла быть оценена экспериментатором (условие совместного действия) или не могла быть оценена (условие коллективности). Санна полагал, что условия одиночества и условия коллективности



будут способствовать ожиданиям низких результатов, в то время как условие совместного действия приведет к ожиданиям высоких результатов. До начала основной задачи на вигильность испытуемые выполняли четырехминутный пробный тест якобы для того, чтобы познакомить их с аппаратурой и процедурой. В реальности же обратная связь, которую они получали здесь о своих успехах, была предназначена для того, чтобы варьировать их ожидания в отношении самооэффективности. Для создания условий высокой эффективности участникам говорилось, что они добились наилучшего, насколько возможно, уровня выполнения задачи. И наоборот, для создания условий низкой эффективности им говорилось, что они выполнили задачу на самом худшем из всех возможных уровне.

Обнаружилось, что, когда ожидания самооэффективности были высоки, испытуемые выполняли свою задачу лучше (допуская меньше ошибок) в условиях совместного действия, чем в одиночестве или в условиях коллективности (когда ожидания результатов были низки). Однако, когда самооэффективность была низкой, испытуемые выполняли задачу хуже в условиях совместных действий, чем в коллективных условиях или в одиночестве. При последних двух условиях отсутствие индивидуальной оценки оказалось благом, а не помехой для выполнения задачи. Последующие эксперименты показали, что если дать испытуемым возможность самооценки, то это будет иметь такой же эффект, как и их ожидание оценок со стороны других. Рассматривая все приведенные выше данные в целом, можно сказать, что социальная фасилитация и социальное расслабление могут быть поняты, если уделять внимание ожиданиям исполнителей задачи по поводу их способности выполнить данную задачу и оценкам их усилий — или их собственным, или со стороны других. Когда исполнители какой-либо задачи уверены в своих способностях и ожидают, что они сами или другие люди смогут оценить их действия, то они будут прилагать максимум усилий и выполнять свою работу наилучшим образом. Если же одно из этих ожиданий отсутствует, выполнение задачи будет страдать.

Однако, по заключению исследователей социальной фасилитации и социального расслабления, невозможно сказать, какое из рассмотренных здесь объяснений (теория социального воздействия Латане или теория самооэффективности Бандуры) для этих феноменов является наилучшим. В настоящем нельзя сказать, что какая-либо теория имеет преимущество над другой. Каждая из этих двух теорий раскрывает определенные перспективы изучения и объяснения индивидуальной деятельности в условиях различных ситуаций.

### § 9. Деиндивидуализация

Футбольные фанаты бьют стеклянные витрины, громят автомобили, нападают на прохожих. В мировой прессе время от времени появляются сообщения о бесчинствах толп болельщиков после окончания матчей в разных городах и странах. Причем хулиганские выходки фанатов бывают не только после проигрыша, но порой и после выигрыша их команды. Иногда же поведение футбольных болельщиков даже озадачивает. Так, в г. Осака после победы японской команды над командой России на чемпионате мира по футболу 2002 г. около 140 возбужденных до предела болельщиков прыгнули с моста в реку.

Как же мы можем объяснить иррациональное и деструктивное (а в последнем примере и самодеструктивное) поведение толпы? В конце XIX в. французский социолог Г. Ле Бон высказал предположение, что в толпе происходит своеобразное распространение эмоций одного человека на окружающих. Когда один человек делает что-то, даже если это обычно является неприемлемым для большинства других, то каждый стремится сделать то же самое. Ле Бон назвал данное явление социальной контагиозностью (заражением). Он объяснял это разрушением нормальных механизмов контроля. Известно, что наши действия обычно контролируются нашими моральными правилами, сформированными под влиянием общества. В группах мы иногда теряем чувство ответственности за свои собственные действия; мы полагаем, что ответственной является группа. Система контроля у индивида слабеет, и агрессивные импульсы беспрепятственно выражаются. Это может привести к жестоким и аморальным действиям толпы.

Современные социальные психологи при объяснении поведения толпы используют данные исследований социальной фасилитации и социального расслабления. Как показывают исследования социальной фасилитации, пребывание в группе может вызывать у людей состояние определенного подъема. В соответствии с данными исследований социального расслабления в группе наблюдаются диффузия ответственности и понижение уровня "предчувствия оценки". Что же происходит, когда в группах в одно и то же время наблюдается и диффузия ответственности, и снижение уровня "предчувствия оценки" при наличии определенного возбуждения? В таких обстоятельствах механизмы торможения у людей ослабевают и они могут проявлять поведение, которого при других условиях обычно не демонстрируют. Современные психологи называют подобное состояние сознания людей деиндивидуализацией. Таким образом, деиндивидуализация — это утрата чувства индивидуальной идентичности и ослабление

запретов применительно к поведению, которое не соответствует внутренним нормам индивида.

Одно из первых эмпирических исследований деиндивидуализации провели Л. Фестингер, А. Пепитон и Т. Ньюкомб (Raven and Rubin, 1983). Сначала группам от 4 до 7 студентов рассказали о данных одного исследования (которого на самом деле не было), якобы показывающего, что 87% большой выборки студентов имеют "сильную, глубоко укоренившуюся ненависть к одному или обоим родителям, начиная от общей враждебности до постоянных фантазий о жестокости и убийстве". К тому же большинство из 13%, у которых не было обнаружено ни одного следа враждебности, якобы думало, что они, вероятно, ненавидят своих родителей и готовы обсудить любой аспект своих чувств с исследователем. Студентов в реальном эксперименте просили обсудить свои чувства по отношению к родителям и, как можно было ожидать из сделанного введения, большинство из них выразило значительную враждебность по отношению к своим родителям. В течение этого обсуждения наблюдатель отметил для себя всех, кто делал враждебные заявления и какие именно. После обсуждения записанные замечания были прочитаны группе вместе с некоторыми дополнительными комментариями, которых испытуемые вообще не делали. Испытуемых попросили определить, какие замечания были сделаны в группе и кем именно.

В каждой из экспериментальных групп были проведены замеры следующих трех переменных:

1) *враждебность*, основанная на количестве враждебных заявлений, сделанных каждым индивидом и группой в целом;

2) *сплоченность*, основанная на данных анкеты, выявляющей у членов групп, в какой степени они были удовлетворены участием в своих группах;

3) *деиндивидуализация*, основанная на количестве ошибок, сделанных каждым индивидом при определении того, кто и что сказал (многие ошибки подобного распознавания должны были показать, что индивидуальная идентификация затруднена, и никто не может быть уверен точно в том, кто что сказал).

Эти эксперименты показали, что, когда индивидуальная идентификация не подчеркивается, члены группы чувствуют меньшую сдержанность и поэтому делают более враждебные замечания о своих родителях. Было также обнаружено, что потеря идентичности и социальной ингибиции доставляла удовольствие членам групп, так что деиндивидуализация помогла достичь большей групповой сплоченности. В соответствии со своей гипотезой исследователи обнаружили, что указанные три переменные взаимосвязаны в высокой степени.

Деиндивидуализация помогает объяснить не только вандализм многих футбольных фанатов, но и другие случаи проявления группового антисоциального поведения. Ф. Зимбардо (Zimbardo, 1970) на основе изучения факторов, как предшествующих состоянию индивидуализации, так и последующих за ним, выделил наиболее важные из этих факторов: возбуждение, анонимность и диффузия ответственности. Зимбардо утверждает, что, когда люди деиндивидуализированы (в случае сочетания указанных трех факторов), их внутренние запреты будут ослабевать и они с большей вероятностью импульсивно предадутся такому антисоциальному поведению, как бесчинство, вандализм, агрессия. При этом индивиды в меньшей степени отдают себе отчет в собственном поведении, фокусируя свое внимание на данной группе и ситуации. В некотором смысле каждый индивид в группе рассматривает свои собственные действия как часть группового поведения. Это может привести человека к антисоциальным действиям, если группа благоприятствует такому поведению.

Ключевым фактором деиндивидуализации является анонимность. Все, что затрудняет персональную идентифицируемость членов группы, увеличивает этот эффект. Чем более анонимными являются члены группы, тем менее вероятно, что они будут отвечать за свои действия. Следовательно, анонимность поощряет безответственное поведение. В толпе большинство людей не выделяются как индивидуальности. Они соединены вместе и в известном отношении не обладают собственной личной идентичностью. И наоборот, если люди знают, что они в значительной степени идентифицируемы, это сохраняет их осознание собственной индивидуальности и побуждает к более ответственным действиям.

Один из экспериментов Зимбардо иллюстрирует эффект деиндивидуализации (Zimbardo, 1970). Были сформированы группы из четырех молодых женщин, которым сказали, что цель исследования состоит в изучении эмпатических реакций на незнакомых людей. При одних условиях идентичность испытуемых подчеркивалась: экспериментатор приветствовал их по имени, они носили именные бирки и взаимодействовали, называя друг друга по имени. При других условиях испытуемые носили белые лабораторные халаты большого размера с капюшонами, никогда не назывались по имени и их было трудно идентифицировать. Каждой из этих групп была предоставлена возможность нанести удар электрическим током человеку не из их группы. В действительности эти удары были фальсифицированными, а роль "жертвы" играл помощник экспериментатора. Испытуемые, которых нельзя было идентифицировать, наносили почти в два раза больше ударов, чем другие. Отсюда следует, что уменьшение идентифицируемости приводит к заметному возрастанию агрессии. Это

поддерживает положение о том, что потеря индивидуальности может вызывать антисоциальное поведение, проявляемое иногда группами.

При объяснении явления деиндивидуализации американские психологи исходят из того, что решающим когнитивным фактором при этом является ослабленное самоосознание. Не обладая достаточным самоосознанием, тот, кто деиндивидуализирован, не думает о себе как об отдельном индивиде и не привержен своим собственным внутренним ценностям и поведенческим стандартам. Можно даже сказать, что они отрекаются от собственных ценностей и стандартов и оказываются "жертвами" влияния непосредственной ситуации.

Д. Майерс (Myers, 1996) отмечает, что самоосознание и деиндивидуализация являются двумя сторонами одной монеты. Те, у кого повысили самоосознание, скажем, поместив их перед зеркалом или телекамерой, демонстрируют возросший самоконтроль, и их действия более четко отражают их установки. Люди, которым свойственно самоосознание, проявляют большее соответствие между своими словами о какой-либо ситуации и своими действиями в ней. Они также становятся более вдумчивыми и потому менее уязвимыми для призывов, которые противоречат их ценностям.

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Личность, будучи членом тех или иных социальных групп, обычно строит свою деятельность с учетом взглядов, существующих в данных группах и обществе в целом. Эти взгляды находят свое выражение в соответствующих социальных нормах — общепринятых стандартах или правилах. Социальные (групповые) нормы предусматривают позитивные санкции по отношению к тем, кто следует этим нормам, и негативные санкции для тех, кто отстывает от них.

Групповые нормы имеют значительную функциональную ценность, поддерживая сложившуюся организацию группы, сохраняя стабильность ее структуры и поддерживая определенный курс в направлении ее целей. В основе формирования групповых норм лежит взаимодействие членов группы. Действенность групповых норм обусловлена таким психологическим свойством личности, как конформность. Под конформностью понимается подчинение личности групповому давлению. Выделяют два типа влияния на индивида, побуждающих его к конформному поведению: информационное (желание быть правым) и нормативное (желание нравиться). Среди факторов социальной ситуации, влияющих на конформность, отмечают величину группы, степень определенности задачи, наличие "оппозиционера" в группе, групповую сплоченность. Среди личностных факторов, влияющих на конформность, отмечают ценности личности и особенности ее Я-концепции.

Выделяют два типа конформности — уступчивость и интернализацию. Под уступчивостью имеется в виду податливость индивида, демонстрирующего внешнее согласие с мнением группы при внутреннем несогласии. Интернализация — более глубокий уровень конформности, когда индивид принимает на веру мнение группы и полностью его разделяет в последующих ситуациях.

Иногда убедительное меньшинство, выступающее с новой идеей, может успешно повлиять на позицию большинства и изменить ее. Самым важным фактором, определяющим эффективность влияния группы меньшинства, является стиль поведения при высказывании неконформистских взглядов. Меньшинство является наиболее убедительным тогда, когда его поведение отличается логической последовательностью, но не "ригидностью", и когда оно способно опровергнуть взгляды большинства.

6. Наибольший эффект воздействия какой-либо группы на личность отмечается в тех случаях, когда эта группа является референтной (эталонной) для данной личности. Референтная группа — это такая, с которой личность отождествляет или сравнивает себя. Выделяют несколько типов референтных групп. Нормативные референтные группы — такие, ценности и нормы которых индивид одобряет, хочет вступить в эти группы или завоевать их расположение. Сравнительные референтные группы — такие, которые индивид использует лишь для оценки своего статуса и поведения. Негативные референтные группы — такие, по отношению к которым индивид находится в оппозиции.
7. Присутствие других людей может заметным образом влиять на индивидуальное поведение. При этом наблюдаются два противоположных явления в различных случаях: социальная фасилитация и социальная ингибиция. Социальная фасилитация — это возрастание активности и продуктивности индивида вследствие присутствия рядом других людей. Социальная ингибиция — это снижение индивидом своей активности и продуктивности в присутствии других людей.
8. Имеющиеся данные показывают, что когда речь идет о доминантной, или хорошо усвоенной, реакции индивида, то присутствие других людей может повышать его продуктивность. Если же речь идет о задачах новых или сложных для индивида, то присутствие других людей может понижать его продуктивность.
9. Если индивидуальный вклад каждого из участников совместной деятельности невозможно оценить, то наблюдается явление социального расслабления. Это объясняется тем, что люди в группе обычно чувствуют меньшую персональную ответственность за свои индивидуальные действия.
10. Социальная фасилитация и социальное расслабление — взаимосвязанные явления. Эту взаимосвязь исследователи объясняют на основе теории социального воздействия Латане и теории самоэффективности Бандуры.  
В соответствии с теорией социального воздействия влияние аудитории на индивида зависит от количества наблюдателей, силы (важности) аудитории и непосредственности аудитории. В соответствии с теорией самоэффективности на выполнение индивидом какой-либо деятельности влияют два типа ожиданий: 1) ожидание самоэффективности — вера в то, что индивид способен успешно справиться с данной задачей, и 2) ожидание результата — вера в то, что выполнение определенных действий приведет к известным результатам (похвалам, поклонению, деньгам).

11. Объяснить поведение толпы можно исходя из положений социальной фасилитации и социального расслабления. В толпе механизмы торможения у людей ослабевают и они могут проявлять поведение, которого при других условиях обычно не демонстрируют, — утрату чувства индивидуальной идентичности.

### **Ключевые понятия**

- ✓ Групповая норма
- ✓ "Идиосинкразический кредит"
- ✓ Конформность
- ✓ Информационное влияние
- ✓ Нормативное влияние
- ✓ Интернализация
- ✓ Социальная фасилитация
- ✓ Социальная ингибция
- ✓ Социальное расслабление
- ✓ Деиндивидуализация

### **Литература для дополнительного чтения**

- Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996.
- Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.
- Донцов А.М., Токарева М.Ю.* Социальный контекст как фактор взаимодействия меньшинства и большинства // Вопросы психологии. 1998. № 3.
- Зимбардо Ф., Ляйпте М.* Социальное влияние. СПб.: Питер, 2000.
- Кон И.С.* Социология личности. М.: Политиздат, 1967.
- Кричевский Р.Л., Дубовская ЕМ.* Социальная психология малой группы. М.: Аспект-Пресс, 2001.
- Майерс Д.* Социальная психология. СПб.: Питер, 1997.



## Глава 9

# ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА И ГРУППОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

### § 1. Понятие о групповой динамике

В социальной психологии трудно, пожалуй, найти более расплывчатое понятие, чем групповая динамика. Поэтому оно в равной степени относится ко всем процессам взаимодействия, которые происходят в рамках малой социальной группы, в том числе оно применимо к таким процессам, как формирование взаимосвязей в группе, возникновение различных подгрупп на неформальной основе, влияние одного члена группы на другого, принятие решений, лидерство, взаимодействие с другими группами и т.д.

Подобно тому как нет единого определения понятия "группа", так нет и общего согласия относительно того, что означает термин "групповая динамика". В соответствии с многогранным пониманием групповая динамика рассматривается с точки зрения внутренней природы малых групп — того, как они формируются, их структуры и процессов, их влияния на отдельных членов группы и на другие группы.

Еще один взгляд на групповую динамику заключается в том, что она состоит из набора методик. В соответствии с этой точкой зрения ролевые игры, "мозговой штурм", группы встреч, группы без лидера, групповая терапия, тренинг сенситивности и подобные методики в своей совокупности составляют групповую динамику.

Наконец, термин "групповая динамика" используется на Западе также для обозначения определенной сферы научного исследования. При этом под групповой динамикой понимается междисциплинарная отрасль социальных наук, основанная на знаниях психологии, социологии, культурной антропологии и политологии. Более того, можно сказать, что вся социология в широком смысле — это изучение групповой динамики.

Мы будем рассматривать групповую динамику с точки зрения внутренней природы малых групп, что ближе всего к исходной концепции К. Левина, способствовавшего популяризации этого термина. Левин положил в 1930-х гг. начало традиции исследования специально созданных для экспериментальных целей малых групп. В соответствии с этой традицией группы рассматриваются исходя из "групповой локомоции". Имеется в виду движение группы к цели на основе согласованных действий всех ее членов. Западные исследователи считают, что "локомоции" сопутствуют, прежде всего, такие взаимосвязанные групповые переменные,

как сплоченность, коммуникация и конформность. Каждая из них зависит от других и, в свою очередь, влияет на них.

Слово "динамика" обычно подразумевает наличие неких сил, которые несут за собой какие-либо изменения. Действительно, исследование групповой динамики направлено на процессы, посредством которых в группах происходят изменения (Hollander, 1971). Введение тех или иных изменений требует перемен в "квазистационарном равновесии" (термин Левина) существующего положения дел в группе. При этом необходимо преодолеть индивидуальное сопротивление отдельных членов группы, что возможно лишь при наличии соответствующей групповой поддержки. По имеющимся данным, сплоченные группы оказывают наибольшее влияние на своих членов как при содействии изменениям, так и при противодействии им.

Эффективность группы может быть рассмотрена исходя из двух критериев: ее продуктивности и удовлетворенности ее членов. Эти показатели зависят как от задачи, стоящей перед группой, так и от особенностей ситуации. Исследования показывают, что степень удовлетворенности группы не обязательно связана с групповой продуктивностью. Обзор отечественных и зарубежных исследований по данной проблематике представлен в одной из работ автора этой книги (Свенцицкий, 1999).

Другой аспект групповой эффективности основан на потенциальных ресурсах, имеющихся в распоряжении группы для осуществления ее функций.

Результат этого процесса основан на соотношении вклада в группу и ее окружение и "выхода" в виде продуктивности и удовлетворенности за определенный период. Поэтому качества индивидов, составляющих группу, являются жизненно важными для ее эффективности.

Динамика малой группы отражает и сложность каждой личности, входящей в ее состав, и наличие такого группового свойства, как синергизм на основе взаимодействия этих личностей, вследствие чего возникает целостность, которая представляет собой нечто большее, чем просто сумму ее отдельных членов. Даже если взять самую элементарную группу — диаду, то в ней мы можем выделить, по крайней мере, три "социальные силы", влияющие на ее динамику. Это Я-концепция одной личности, Я-концепция другой личности и, наконец, взаимоотношения данных людей. Каждая группа характеризуется неповторимым своеобразием своей динамики.

## **§ 2. Психологическая совместимость членов группы**

В процессе совместной деятельности членам малой группы необходимо вступать в контакты друг с другом для передачи

информации и координации своих усилий. От уровня такой координации всецело зависит продуктивность группы, каким бы видом деятельности в ней ни занимались. В свою очередь, этот уровень есть величина, производная от той или иной степени психологической совместимости членов группы. Что же такое психологическая совместимость?

Самым кратким образом это понятие можно определить как способность членов группы к совместной деятельности, основанной на их оптимальном сочетании. Совместимость бывает обусловлена как сходством каких-либо одних свойств членов группы, так и различием их других свойств. В итоге это приводит к взаимодополняемости людей в условиях совместной деятельности, так что данная группа представляет собой определенную целостность.

Мы уже отмечали, что любая реальная группа не есть просто сумма входящих в ее состав индивидов. Поэтому оценку деятельности группы необходимо давать с учетом выдвинутого Ф.Д. Горбовым и М.А. Новиковым принципа интегративности, т.е. взгляда на группу как на единый неразрывно связанный организм (Горбов и Новиков, 1963).

Исследователи, изучающие проблемы психологической совместимости как у нас, так и за рубежом, основное внимание уделяют таким группам, которым приходится выполнять свои задачи в условиях относительной изоляции от социальной среды (космонавты, полярники, участники различных экспедиций). Однако роль групп с психологически совместимыми людьми важна во всех без исключения сферах совместной деятельности. Наличие психологической совместимости членов группы способствует их лучшей срабатываемости и в итоге — большей эффективности труда. В соответствии с данными исследований Н.Н. Обозова, отметим следующие критерии оценки совместимости и срабатываемости: 1) результаты деятельности; 2) эмоционально-энергетические затраты ее участников; 3) их удовлетворенность этой деятельностью (Обозов, 1979).

Можно выделить два основных вида психологической совместимости: психофизиологическую и социально-психологическую. В первом случае подразумевается определенное сходство психофизиологических характеристик людей и на этой основе согласованность их эмоциональных и поведенческих реакций, синхронизация темпа совместной деятельности. Во втором случае имеется в виду эффект оптимального сочетания типов поведения людей в группе, общности их социальных установок, потребностей и интересов, ценностных ориентации.

Надо иметь в виду, что далеко не каждый вид совместной деятельности требует психофизиологической совместимости членов группы. Возьмем, например, сотрудников кафедры вуза, каждый

из которых выполняет свою работу в одиночку: читает лекции, проводит семинары, принимает экзамены и зачеты, руководит научной работой аспирантов и студентов и т.д. В данном случае для того чтобы деятельность кафедры в целом была успешной, имеет значение только социально-психологический аспект совместимости. Если же мы обратимся к конвейерному производству, то увидим, что здесь эффективный труд невозможен без наличия психофизиологической совместимости членов бригады. При поточной работе каждый человек должен совершать свои движения в определенном темпе, необходима четкая согласованность действий людей. Если члены конвейерной бригады совместимы к тому же и в социально-психологическом плане, это еще более способствует ее успешной работе.

В современных условиях (в сферах труда, спорта) существует ряд видов деятельности, требующих как психофизиологической, так и социально-психологической совместимости. Возьмем, например, групповую работу операторов в автоматизированных системах управления. Для оптимального комплектования подобных групп может применяться так называемая гомеостатическая методика, предложенная Ф.Д. Горбовым и его сотрудниками. Их исследования показали, что учет требований психологической совместимости способствует повышению продуктивности и удовлетворенности испытуемых в экспериментальных группах.

В качестве примера использования этой методики сошлемся на работу, проведенную в 1960-е гг. в лаборатории социальной психологии Ленинградского (Санкт-Петербургского) государственного университета Н.В. Голубевой и М.И. Иванюком. Установка "гомеостат" представляет собой устройство, с помощью которого можно моделировать групповую взаимозависимую деятельность людей в процессе решения задачи. Данное устройство включает в себя три или четыре одинаковых прибора, каждый из которых имеет стрелочный индикатор и рукоятку управления. Перед этими приборами располагаются испытуемые (соответственно три или четыре человека). Их общая задача — установить стрелки всех приборов в заданном экспериментатором положении. При этом приборы взаимосвязаны таким образом, что если кто-либо из членов экспериментальной группы будет манипулировать рукояткой сам по себе, игнорируя действия остальных, задачу невозможно решить.

Как же вели себя испытуемые? Наблюдения показали, что можно выделить четыре следующих типа коммуникативного поведения:

- 1) люди, стремящиеся к лидерству, которые могут решать задачу, лишь подчиняя себе других членов группы;
- 2) индивидуалисты, пытающиеся решить задачу в одиночку;

3) приспосабливающиеся к группе, легко подчиняющиеся приказам других ее членов;

4) коллективисты, которые стараются решить задачу совместными усилиями; они не только принимают предложения других членов группы, но и сами выступают с инициативой.

Эксперименты показали также, что успешно решить задачу удавалось далеко не каждой группе. Например, когда человек, стремящийся к лидерству, не мог заставить остальных следовать его приказам, он нередко совсем отказывался участвовать в эксперименте, а если и оставался, то вел себя теперь очень пассивно. Если же группа состояла в основном из индивидуалистов, то каждый из них стремился действовать обособленно от других, сам по себе. Короче говоря, только определенные сочетания различных типов поведения оказывались удачными.

Какое же сочетание было оптимальным? В описанных экспериментах быстрее всего решали свою задачу те группы, члены которых были достаточно активны и обменивались информацией между собой, действуя коллегиально. Интересно, что в экспериментах на более простом гомеостатическом устройстве, где было достаточно понимания задачи лишь одним из трех членов группы, эффективную работу демонстрировало также следующее сочетание: один член группы активен, а двое других целиком подчиняются ему (Голубева и Иванюк, 1966). Хотя эти эксперименты проводились в лаборатории, полученные данные имеют прямое отношение к условиям деятельности различных групп.

По данным Обозова, важным обстоятельством, обуславливающим связи и отношения между людьми в условиях совместной деятельности, является однородность/разнородность группы (степень подобия/контраста вероятных участников взаимодействия) по самим разным параметрам (Кузьмин и Семенов, 1979).

Первый уровень однородности/разнородности группы — это соотношение их индивидуальных (природных), личностных и социально-психологических параметров (темперамента, интеллекта, характера, мотивации, интересов, ценностных ориентаций, мировоззренческих позиций).

Второй уровень однородности/разнородности группы — это соотношение (сходство/различие) их мнений, оценок, отношений к себе, партнеру, другим людям, к предметному миру. Данный уровень подразделяется на два вида (этапа): первичный (или исходный) и вторичный (или результативный). Первичный подуровень однородности — это исходные данные (до начала взаимодействия членов группы) соотношения мнений, оценок (о мире предметов и о себе подобных) и отношений (к миру предметов и себе подобным). Вторичный подуровень однородности —

это соотношение (сходство/различие) мнений, оценок и отношений как следствие взаимодействия между членами группы.

Первый уровень однородности/разнородности группы участвует в регуляции совместной деятельности и межличностных отношений людей. Однако его регулирующая роль может мало осознаваться членами группы. Это совсем не означает, по замечанию Обозова, что партнеры не видят реального сходства или различия между собой. Сходство или различие (физическое, поведенческое) настолько очевидно, что ни тому, ни другому люди не придают особого значения, считая его наличие само собой разумеющимся.

Иначе обстоит дело с однородностью/разнородностью второго уровня. Исходное, первоначальное соотношение мнений, оценок и отношений в группе характеризует степень единства взглядов ее членов и выражает сходство/различие интересов, ценностных ориентации и личностных установок. На этом этапе партнеры не только осознают сходство/различие в своих мнениях, оценках и отношениях, но начинают понимать его значимость для совместной деятельности.

Вторичный подуровень однородности, будучи следствием взаимодействия мнений, оценок и отношений членов группы, регулируется такими психологическими механизмами, как подражание, конформность, внушение. Степень позитивной изменчивости мнений, оценок и отношений — это один из основных показателей сплоченности группы. Благодаря изменчивости преобразуется вторичный подуровень однородности/разнородности мнений, оценок и отношений.

В заключение Обозов делает вывод о том, что в регуляции групповой деятельности участвуют различные системы факторов:

- 1) внегрупповые (физические и социальные);
- 2) внутригрупповые (нормы, межличностные отношения);
- 3) внеличностные (однородность/разнородность по индивидуально-психологическим параметрам);
- 4) внутриличностные (социально-психологические особенности членов группы — их мнения, оценки и отношения).

Итак, исследования показывают, что психологическая совместимость в группах формируется за счет действия разнообразных факторов. Степень такой совместимости членов одной и той же группы может быть различной на разных этапах ее жизнедеятельности в силу динамики межличностных отношений. Комплектование групп с учетом требований психологической совместимости способствует повышению уровня их продуктивности и удовлетворенности своей деятельностью.

### § 3. Принятие решений в группах

В практической деятельности нередко встречаются ситуации, когда все члены группы так или иначе участвуют в выработке и принятии каких-либо решений. С точки зрения здравого смысла совместный подход к принятию решений может казаться более эффективным, чем единоличное решение. Тут же на память приходит поговорка: "Ум хорошо, а два лучше". Действительно, то, чего не знает один член группы, может знать другой. В тех случаях, когда решение подразумевает один-единственный определенный ответ, разумно предположение, что чем больше людей в группе, тем больше вероятность получить нужное решение, найти правильный ответ. Однако нередко специалисты в разных областях высказывают скептическое отношение к групповым решениям, приводя другую, более современную поговорку: "Верблюду — это лошадь, спроектированная комиссией". Итак, если обратиться к практике, то стоит задаться таким вопросом: всегда ли групповое решение лучше единоличного?

Многие психологи в течение нескольких последних десятилетий заняты сопоставлением эффективности индивидуальных и групповых решений. Прежде всего следует отметить, что процесс группового принятия решений, по сути, сходен с процессом индивидуального принятия решений. В том и другом случаях присутствуют одни и те же стадии — уяснение проблемы, сбор информации, выдвижение и оценка альтернатив и, наконец, выбор одной из них. Однако процесс группового принятия решений является более сложным в социально-психологическом плане, так как каждая из этих стадий сопровождается взаимодействием между членами группы и, соответственно, столкновением различных взглядов.

**Типы групповых задач.** Чтобы ответить на вопрос о сравнительной эффективности индивидуальных и групповых решений, необходимо сначала рассмотреть различные типы задач, которые может выполнять группа (Steiner, 1972 ).

*Аддитивная задача* — это такая, в которой групповая продуктивность представляет собой сумму усилий каждого из членов. Например, когда несколько человек вместе толкают автомобиль, чтобы вывести его из рытвины на дороге, то это групповое усилие является суммой усилий, прилагаемых каждым отдельным индивидом. Успех решения аддитивных задач зависит от того, могут ли члены группы эффективно координировать свои усилия. В примере с автомобилем важно, чтобы каждый толкал его в одно и то же время и в одном и том же направлении. Итак, при аддитивных задачах групповая продуктивность превосходит итог усилий любого одного человека, и более крупные группы

отличаются большей продуктивностью, чем те, которые меньше по своей величине.

*Конъюнктивная задача* — это такая, в которой все члены группы должны следовать друг за другом, чтобы достигнуть цели. Возьмем, например, эстафетный бег. Для победы команды необходимо, чтобы каждый ее член бежал как можно быстрее и по окончании своего этапа правильно передавал следующему эстафетную палочку. Неточные действия одного из участников при ее передаче могут свести на нет усилия всей команды. При конъюнктивных задачах групповая продуктивность всецело зависит от наименее подготовленного члена группы, как говорят, "слабого звена".

При *дисъюнктивной задаче* достаточно только одному человеку решить проблему, для того чтобы вся группа добилась успеха. Если, например, исследовательская группа пытается решить сложное математическое уравнение, то любой ее член, дав правильный ответ, может обеспечить групповую эффективность. Успех групповой деятельности при дисъюнктивной задаче зависит от умений наиболее компетентного члена.

Требования различных задач часто очень разнятся. Некоторые из них легко подразделяются на специализированные подзадачи, каждая из которых может быть выполнена одним человеком. Другие задачи не могут быть подразделены на подзадачи. Даже когда подзадачи можно определить, они в различной степени бывают понятными для членов группы. Если же эти подзадачи не очевидны, то порой значительные размышления и переговоры могут предшествовать попыткам решения проблемы.

Если задача, стоящая перед группой, может быть как-либо подразделена между ее членами, это не всегда дает ключ к ее решению. Например, при игре в футбол каждый из членов команды должен выполнять определенные функции в соответствии с замыслом тренера.

При этом продуктивность команды зависит не только от усилий и умений лучшего или худшего игрока, но также от способности команды координировать индивидуальные действия футболистов, поддерживая связи между нападающими, полузащитниками и линией обороны.

**Мозговой штурм.** Исходя из предположения о преимуществах группового подхода к принятию решений над индивидуальным, руководитель одного из американских рекламных агентств А. Осборн (Osborn, 1957) выступил с обоснованием метода, названного им "мозговым штурмом" (brainstorming). В центре его внимания было выдвижение новых идей и решений в рекламном деле.

Практика "мозгового штурма" выглядит следующим образом. Группе соответствующих специалистов предлагают для обсуж-



дения определенную проблему, например, придумать рекламный слоган для новой марки зубной пасты. Члены группы инструктируют выдвигать как можно больше различных предложений в течение сравнительно короткого периода времени. Осборн сформулировал следующие основные правила "мозгового штурма", которые, по мнению многих психологов, могут быть применимы при разработке широкого круга проблем:

1. Какая-либо критика выдвигаемых идей исключается. Негативные оценки идей откладываются до самого конца.

2. Свободные, ничем не скованные предложения приветствуются. Чем безумнее идея, тем лучше, поскольку легче предложить серую идею, чем выдающуюся.

3. Требуется количество идей. Чем больше число выдвинутых идей, тем больше вероятность успеха.

4. Поощряется сочетание различных идей и их переработка. В добавление к выдвижению своих собственных идей вы должны высказывать предложения о том, как улучшить идеи других или как несколько идей соединить таким образом, чтобы получилась еще одна.

"Мозговой штурм" проводится в виде сессий продолжительностью от 40 до 60 минут. Каждая группа включает в себя от шести до девяти участников, которые рассаживаются вокруг стола таким образом, чтобы можно было легко и быстро общаться друг с другом. Сессия начинается с того, что руководитель группы (специально подготовленный человек) выдвигает перед членами группы проблему для анализа, призывая их максимально раскрепостить свое воображение. Высказываемые идеи записываются секретарем или с помощью механических средств.

Метод "мозгового штурма" имеет как своих сторонников, так и противников, которые скептически оценивают его возможности. Так, в одном из современных американских учебников по социальной психологии на основе нескольких экспериментов делается вывод о том, что "мозговой штурм" не является более эффективным методом, чем работа, выполняемая индивидами в одиночку. "Почему же тогда люди продолжают использовать подобные группы для решения проблем?" — задаются таким вопросом авторы этого учебника Ш. Тейлор, Л. Пеплоу и Д. Сирз (Taylor et al., 1994. P. 353). Они отвечают на свой вопрос следующим образом. Во-первых, люди могут ошибочно полагать, что группы действительно более продуктивны, чем отдельные индивиды. После сессии мозгового штурма члены группы могут быть поражены тем множеством идей, которые родились в результате дискуссии. Индивиды могут видеть, что группа произвела большее количество решений, чем это мог бы сделать один человек, но забывают о правильном сравнении (т.е. сравнении с продуктивностью нескольких индивидов, одновременно работающих по

одному). Другими словами, люди, действительно соглашающиеся с тем, что "ум хорошо, а два лучше", не задают себе такой вопрос: лучше две головы вместе или две головы поодиночке? Вторая причина для популярности подобных групповых дискуссий заключается в том, что люди обычно радуются своему пребыванию в группе и предпочитают такие дискуссии работе в одиночку. Известно, что групповые дискуссии способствуют повышению уровня удовлетворенности работников и их трудовой мотивации, хотя они и занимают больше времени.

В заключение отметим, что наряду с критической оценкой метода "мозгового штурма" в американской литературе по менеджменту приводятся и свидетельства, говорящие в его пользу. Так, по данным Т. Митчелла (Mitchell, 1982), использование этого метода в "кружках качества" позволило одной из крупных американских компаний добиться значительной экономии денежных средств. Отмечается широкое применение "мозгового штурма" в рекламе и некоторых других областях, где он оказывается, по-видимому, эффективным (Gibson et al., 1994). Высказывается также предположение, что фактор контролируемого времени в прошлых экспериментах мог повлиять на продуктивность групп, использовавших "мозговой штурм". Так, одно из исследований М. Розенбаума обнаружило, что, когда время деятельности не ограничено, группы будут продолжать генерировать идеи, в то время как индивиды иссякнут (Lau and Jelinek, 1984). Исходя из этого рекомендуется обращаться к следующей процедуре решения проблем: сначала люди работают поодиночке, а затем в группе с использованием "мозгового штурма".

#### **§ 4. Плюсы и минусы группового принятия решений**

Само по себе взаимодействие членов группы может характеризоваться, как отмечает американский психолог Т. Митчелл (Mitchell, 1982), следующими проявлениями:

- 1) некоторые индивиды склонны говорить больше, чем другие;
- 2) индивиды с высокими статусом оказывают большее влияние на решение, чем индивиды с низким статусом;
- 3) группы часто тратят значительную долю времени на устранение межличностных разногласий;
- 4) группы могут упустить из виду свою цель и отделаться неособразными выводами;
- 5) члены группы часто испытывают исключительно сильное давление, побуждающее их к конформности.

Каждый из нас, кому приходилось председательствовать на дискуссии, знает, что основные проблемы, с которыми здесь приходится сталкиваться, это следование повестке дня, доминирование некоторых людей во время дискуссии, а также многие заяв-

ления и действия, вызванные лишь дружескими отношениями участников или соображениями организационной политики. Таким образом, необходимы определенные практические шаги для того, чтобы минимизировать негативность указанных проблем.

Обратимся теперь к рассмотрению определенных плюсов и минусов группового принятия решений. Э. Холл, Д. Моутон и Р. Блейк обнаружили, что групповое обсуждение порождает в два раза больше идей по сравнению с ситуациями, когда те же самые люди работают единолично (Hall, Mouton and Blake, 1963). При этом решения, принятые группой, отличаются большей точностью, чем индивидуальные решения. Такие данные объясняются тем, что группа в целом обладает большим количеством знаний, нежели один индивид. Причем эта информация является более разносторонней, что обеспечивает большее разнообразие подходов к решению проблемы.

Однако группы обычно не способствуют проявлению творческих сил при принятии решений. Чаще всего группа подавляет творческие порывы отдельных ее членов. Принимая решения, группы могут следовать привычным образцам в течение долгого периода.

С другой стороны, группы лучше отдельных индивидов могут оценить новаторскую идею. Таким образом, группу порой используют для того, чтобы вынести суждение о новизне и оригинальности той или иной идеи.

При групповом принятии решений возрастает приемлемость принятых решений для всех членов группы. Известно, что многие решения не удается воплотить в жизнь, потому что люди не согласны с ними. Однако если люди сами участвуют в принятии решений, они охотнее поддерживают их и побуждают других согласиться с ними. Участие в процессе принятия решений налагает на индивида соответствующие моральные обязательства и повышает уровень его мотивации, если ему предстоит выполнять эти решения. Важное достоинство групповых решений, принимаемых в какой-либо реальной организации, состоит в том, что такие решения могут восприниматься более легитимными по сравнению с решениями, принятыми единолично.

Представляют интерес эксперименты Л. Хоффмана, который выяснил роль такой характеристики, как состав группы. Полученные данные показали, что гетерогенные (разнородные) группы, члены которых различались по квалификации и опыту, обычно принимали решения более высокого качества, чем однородные (однородные) группы. Однако однородные группы, члены которых имели сходство квалификации и опыта, имели другие преимущества. Такие группы способствовали удовлетворенности их членов и уменьшению конфликтности. Здесь была большая

гарантия того, что в процессе данной деятельности группы ни один из ее членов не будет доминировать (Hoffman, 1959).

Основная задача ряда исследований состоит в изучении роли особенностей группового взаимодействия при принятии решения. На этом основании выделяются интерактивные и номинальные (неинтерактивные) группы. Обычная дискуссионная группа, например, та или иная комиссия, члены которой непосредственно взаимодействуют друг с другом в целях принятия решения, называется интерактивной. В номинальной группе, наоборот, каждый из членов действует сравнительно изолированно от остальных, хотя порой все они находятся в одном помещении (но бывают и пространственно разобщены). На промежуточных стадиях работы эти лица обеспечиваются информацией о деятельности друг друга и имеют возможность менять свои мнения. Таким образом, здесь можно говорить о косвенном взаимодействии. Как отмечает У. Дункан, номинальные группы превосходят интерактивные на всех этапах решения проблемы, кроме этапа синтеза, когда высказанные членами группы идеи сопоставляются, обсуждаются и комбинируются. В итоге делается вывод о необходимости комбинирования номинальной и интерактивной форм, поскольку это приводит к выработке групповых решений более высокого качества (Duncan, 1981).

При рассмотрении проблем группового принятия решений следует обратить внимание на явление деиндивидуализации личности. Как уже отмечалось, это утрата индивидом чувства идентичности в группе, что часто приводит к растормаживанию нравственных начал, сдерживающих личность в определенных моральных рамках. Вследствие такой деиндивидуализации отдельные индивиды в группе могут иногда принимать решения, которые являются очень консервативными или, наоборот, слишком рискованными. А порой групповые решения оказываются даже аморальными в такой степени, в какой это не свойственно большинству членов группы, рассматриваемых в отдельности.

Значительное внимание уделяют западные психологи проблеме уровня риска в групповых решениях. Полученные данные разноречивы. Так, имеются экспериментальные свидетельства, говорящие об усреднении крайних позиций в процессе принятия группового решения. В итоге решение оказывается менее рискованным, чем возможное индивидуальное (Fraser et al., 1971).

В соответствии с другими данными, групповые решения отличаются большей долей риска по сравнению с решениями, предпочитаемыми "средним" членом этой группы (Wallach, Kogan and Bern, 1962). Принимая решения, группа стремится к альтернативам, обеспечивающим более высокий конечный результат, но меньшую вероятность его достижения. Наряду с этим были обнаружены и значительные совпадения между распределениями

групповых и индивидуальных решений: хотя групповое решение несет в себе большую степень риска, чем решение "среднего" члена группы, однако любое групповое решение не рискованнее индивидуальных решений отдельных членов данной группы.

**"Сдвиг риска" и групповая поляризация.** Наблюдаемое рядом исследователей явление увеличения уровня риска в решениях, принимаемых группой, получило название "сдвиг риска". Это явление представляет собой следствие деиндивидуализации личности в группе и называется "диффузией" ответственности, поскольку ни один из членов группы не наделен всей полнотой ответственности за окончательное решение. Индивид знает, что ответственность возлагается на всех членов группы.

Итак, в одних случаях группы демонстрируют стремление к большему риску, в других — оказываются консервативными в своих решениях. На сегодняшний день исследования показывают, что, когда первоначальные мнения членов группы являются консервативными, групповая дискуссия приводит к сдвигу в сторону еще большего консерватизма. И наоборот, когда индивидуальные мнения клонятся в сторону риска, результатом групповой дискуссии является сдвиг в направлении еще большего риска. Основной вывод из полученных данных состоит в том, что групповая дискуссия приводит к более крайним решениям — явлению, называемому групповой поляризацией. Предлагаются следующие объяснения этого явления (Taylor et al., 1994).

Прежде всего, отметим, что люди получают новую информацию в результате выслушивания аргументов "за" и "против" в ходе групповой дискуссии. Чем более многочисленными и убеждающими являются аргументы в пользу какой-либо позиции, тем больше вероятности, что члены группы примут эту позицию. Однако в ходе групповой дискуссии обычно не рассматриваются все возможные аргументы "за" и "против" и не представлены с равной степенью убежденности все точки зрения. Часто большинство высказанных аргументов выражают первоначальную позицию каждого члена группы, так что люди обычно слышат больше доводов в пользу своей собственной точки зрения, чем против нее. Групповая дискуссия может также побуждать членов группы взвешивать различные аргументы и более активно отстаивать свою позицию. На основе информации, представленной в ходе дискуссии, люди могут, таким образом, увериться в правильности своих первоначальных взглядов и поэтому прийти к более крайним мнениям.

Второе объяснение групповой поляризации подчеркивает роль процессов социального сравнения и самопрезентации. Основная идея здесь состоит в том, что члены группы интересуются тем, как их личные мнения соотносятся с мнениями других

людей в той же самой группе. В ходе дискуссии тот или иной индивид может узнать, что другие имеют аналогичные установки и что в действительности некоторым из этих людей свойственны даже более крайние взгляды, чем у него самого. Желание выглядеть положительно, например, уверенным или храбрым, может привести индивидов к сдвигу в сторону даже более крайних позиций, чем те, которые были высказаны другими членами группы. Это, по существу, представляет собой попытку достижения определенного превосходства, когда индивиды пытаются быть "лучше", чем средний член группы. По данным американских исследований, и действие убеждающих аргументов, и процессы социального сравнения происходят одновременно.

Наконец, еще одним объяснением групповой поляризации являются процессы социальной идентичности. Основная идея здесь состоит в том, что дискуссия побуждает индивидов сосредоточиться на своем членстве в группе и идентифицироваться с данной группой. Это, в свою очередь, приводит индивидов к ощущению необходимости согласовать свои собственные взгляды с нормами группы. Однако вместо того чтобы вывить "правильное" типичное мнение группы, ее члены воспринимая групповую норму как более стереотипную или как выражающую некую крайность. Следовательно, они стремятся соответствовать тому, что ими рассматривается в качестве групповой позиции, смещая таким образом свои собственные установки в сторону большей крайности. В общем, каковы бы ни были возможные причины групповой поляризации, это явление представляет собой важную грань группового принятия решения.

**"Группомыслие"**. Порой группы, которым нельзя отказать ни в компетентности, ни в интеллекте, принимают решения, впоследствии оказывающиеся катастрофическими. Американский психолог И. Джанис (Janis, 1982), обративший внимание на данное обстоятельство, утверждает, что подобные эффекты могут быть вызваны крайними формами групповой поляризации. Условия, способствующие этому, Джанис назвал "группомыслием", отмечая в качестве его симптомов снижение умственной продуктивности, недостаточный учет реальности и повышение уровня дозволенности при моральной оценке принимаемых решений. Все это, вместе взятое, вызывает у группы чрезмерное желание достичь консенсуса. Такое желание препятствует критической оценке возможных вариантов решения. В соответствии с данными Джаниса, можно определить "группомыслие" как способ мышления, при котором сохранение единства и солидарности своей группы считается более важным, чем реалистическая оценка альтернативного курса действий.

Джанис высказал предположение, что имеются три главных фактора, способствующих формированию "группомыслия". Пре-

жде всего, это высокий уровень групповой сплоченности. Хотя такая сплоченность среди членов группы представляется на первый взгляд очень позитивной групповой характеристикой, она также ассоциируется со значительной конформностью. Это значит, что когда люди крайне привязаны к той или иной группе и очень хотят быть признанными в ней, они скорее всего согласятся с тем влиянием, которое будут оказывать на их мысли и действия члены этой группы. Джанис полагал, что когда высокий уровень сплоченности сочетается с двумя другими факторами, а именно — "угрожающим ситуационным контекстом" и "структурными и процедурными ошибками", тогда группы становятся более подверженными "группомыслию". Говоря о "ситуационном контексте", Джанис утверждает, что группы, встречающиеся с угрожающей стрессовой ситуацией, могут переоценивать важность скорости принятия решения по сравнению с его точностью. В добавление к этому переживающие стресс люди становятся более зависимыми от поддержки других (вспомните эксперимент С. Шахтера, описанный в гл. 7). Данное обстоятельство увеличивает влияние группы на ее отдельных членов. В соответствии с положениями Джаниса, "структурные и процедурные ошибки", обуславливающие "группомыслие", заключаются в недостатке систематических процедур для анализа и принятия решений, изоляции данной группы от других и наличии директивного руководителя, который знает, что его предпочтения будут обязательно приняты во внимание при окончательном групповом решении.

Джанис называет три основных симптома, которые говорят о том, что какая-либо группа подвержена "группомыслию". Приведем их ниже.

1. *Переоценка собственной группы.* У членов группы развивается иллюзия неуязвимости и бесспорной веры в высокие моральные качества собственной группы.

2. *Ограниченность.* Члены группы считают, что их решения были единственно правильными, и воспринимают своих оппонентов сквозь призму стереотипов.

3. *Возрастающее давление в сторону единообразия.* Члены группы не признают тех, кто выражает сомнения в групповых суждениях и решениях. Они подвергают цензуре свои собственные опасения и ведут себя как "охранники разума", чтобы защитить группу от информации, которая заставила бы усомниться в избранном ими курсе действий. В связи с эффектом конформности у членов группы формируется иллюзия, что нет никого, кто бы сомневался в их решениях. Эта иллюзия единодушия направляется на то, чтобы подтвердить неудачное решение, принятое группой.

Джанис высказал ряд предложений, направленных на преодоление "группомыслия" и повышение эффективности процесса принятия решения группой. Эти предложения включают в себя следующее:

1. Лидер должен поощрять членов группы заявлять во всеулышание о всех препятствиях и сомнениях относительно предложенного решения. Поэтому, чтобы быть эффективным, лидер должен обладать желанием допускать критику своих идей.

2. Лидер должен первоначально в ходе дискуссий оставаться беспристрастным, заявляя о своих предпочтениях и ожиданиях только после того, как члены группы выразят свои собственные мнения.

3. Группу следует разделить на подкомиссии, чтобы сравнительно независимо обсудить вопросы и затем вместе преодолеть расхождения.

4. Для участия в групповых дискуссиях должны быть приглашены эксперты со стороны, которых необходимо попросить, чтобы они подвергали критике взгляды членов группы.

5. При каждом групповом обсуждении проблемы по крайней мере один человек должен выступать в роли строгого критика, подвергая сомнению групповые идеи.

Цель этих предложений заключается в том, чтобы побудить группу рассматривать ряд альтернатив, избегать иллюзии консенсуса и учитывать всю относящуюся к делу информацию.

Самой обстоятельной проверкой модели Джаниса можно считать исследование Ф. Тетлока вместе с коллегами (Tetlock et al., 1992). Они подвергли контент-анализу протоколы заседаний, на которых были приняты 12 различных политических решений. Предполагалось, что эти решения потенциально могли быть связаны с "группомыслием".

Исследователи заключили, что с достаточной степенью надежности можно обнаружить различие между теми группами, решения которых отражали "группомыслие", и другими, решения которых демонстрировали обоснованное заключение и своеобразную "зоркость". Полученные данные также подтверждали наличие процесса "группомыслия". Такими, например, характеристиками были подозрение по отношению к другим, ограничение информационного обмена, осуждение оппозиционеров. В соответствии с моделью Джаниса, по мере того как в группах возникала все большая забота о групповом консенсусе, они начинали проявлять все больше симптомов "группомыслия", в результате чего процесс принятия решения оказывался несовершенным. Однако полученные данные не поддерживали положения Джаниса о том, что "группомыслие" вызывается высоким уровнем сплоченности или ситуационной угрозой. Иначе говоря, вероятность того, что группы очень сплоченные и находящиеся в условиях



большой напряженности станут жертвами "группомыслия", не более велика, чем для групп менее сплоченных или оказавшихся в менее стрессовых условиях.

В целом можно заключить, что явление "группомыслия" действительно существует, хотя и не в полном соответствии с моделью Джаниса. "Группомыслие", очевидно, может серьезно подорвать способность групп эффективно принимать важные решения.

## **§ 5. Лидерство и руководство в группах и организациях**

Загадка явления лидерства, успешного воздействия одного человека на других в направлении к заданной цели, занимает человечество с незапамятных времен. Поиску ответов на вопросы, сопутствующие этому явлению, посвятили свои труды многие философы, социологи и психологи. Пытаясь ответить на подобные вопросы, исследователи высказывали те или иные предположения, формулируя различные теории лидерства.

Сам по себе термин "лидерство" происходит от английского слова "leadership", что также означает и руководство, однако отечественные исследователи обычно выделяют руководство и лидерство как два различных явления, присущих организованным (в той или иной степени) общностям.

Основное различие здесь состоит в следующем. Взаимодействие руководителей и руководимых ими людей осуществляется в системе административно-правовых отношений той или иной официальной организации. Что касается взаимодействия лидеров и ведомых, то оно может происходить как в системе административно-правовых, так и морально-психологических связей между людьми. Если наличие руководителей является необходимым признаком любой официальной организации, то лидеры возникают спонтанно как следствие взаимодействия людей и в официальных, и в неофициальных организациях. Таким образом, в одном и том же акте взаимодействия двух сотрудников какой-либо организации или учреждения иногда можно наблюдать одновременно и отношения руководства, и отношения лидерства, а иногда только один из этих видов отношений.

К наиболее ранним попыткам построения теории лидерства относятся поиски специфических черт личности, присущих лидерам. При этом считалось, что человек проявляется как лидер вследствие своих исключительных физических или психологических характеристик, дающих ему определенное превосходство над другими. Странники указанного подхода основываются на предпосылке, что некоторые люди "рождаются лидерами", в то время как другие, где бы они ни оказались, никогда не смогут добиться успеха.

Истоки таких теорий можно найти еще в трудах ряда философов Древней Греции и Рима, которые рассматривали исторический ход событий как результат действий выдающихся людей, призванных в силу своих природных качеств руководить массами. На основе подобных взглядов формируются позднее теории элиты, утверждающие, что неперменным условием жизни любого общества является его разделение на два неравных слоя — привилегированную правящую группу, члены которой уже изначально призваны руководить, и остальную пассивную массу людей, идущих за лидерами.

В XX в. психологи, находившиеся на позициях бихевиоризма, стали склоняться к мысли о том, что черты лидера нельзя считать всецело врожденными и потому некоторые из них можно приобрести посредством обучения и опыта. Начинают проводиться многочисленные эмпирические исследования с целью выявления универсальных черт, которые должны быть свойственны лидерам. Анализу подвергаются как психологические черты лидеров (интеллект, воля, уверенность в себе, потребность в доминировании, общительность, способность к адаптации, сенситивность и др.), так и конституциональные (рост, вес, телосложение).

Обзоры данных работ показали широкое разнообразие "черт лидера", обнаруженных разными авторами. Лишь 5% этих черт оказались общими для всех. Как отмечает в своем обзоре английский профессор менеджмента Ч. Хэнди (Handy, 1981), чаще всего выделяются следующие черты:

- 1) интеллект (должен быть выше среднего, но не на уровне гениальности, особенно важна способность к решению сложных и абстрактных проблем);
- 2) инициатива (самостоятельность и находчивость, способность осознавать потребность в действии и наличие соответствующего мотива);
- 3) уверенность в себе (имеются в виду достаточно высокие самооценки компетентности и уровня притязаний).

На основе результатов исследований в одной крупной международной компании Ч. Хэнди добавляет к указанным чертам "фактор вертолета", т.е. способность подниматься над частностями ситуации и воспринимать ее в связи со всей окружающей обстановкой.

В других работах западных авторов предлагаются иные перечни важнейших черт лидеров. Хотя в этих перечнях иногда обнаруживаются частичные совпадения, все же среди сторонников данного подхода нет достаточного согласия. Слишком разноречивы мнения и по вопросу о том, какие черты лидера являются более значимыми, а какие — менее. Практика показывает немало случаев, когда те или иные лица, не обладающие "важнейшими"

чертами, тем не менее успешно справляются со всеми функциями лидеров. С другой стороны, наличие этих черт у какого-либо индивида далеко не всегда превращает его в эффективного лидера.

Неудачные попытки определить черты личности, которые были бы постоянно связаны с успешным лидерством, привели к формированию других теорий. Выдвигается "концепция лидерства, исходящая из различных функций, которые необходимо осуществлять для того, чтобы группа достигала своих целей, оставаясь при этом жизнеспособным, сплоченным образованием" (Yukland Wexley, 1971. P. 277).

Существенным элементом данного подхода было перемещение внимания от черт личности лидера к его поведению. В соответствии с этой точкой зрения выполняемые лидером функции зависят от особенностей ситуации. Поэтому делается вывод о необходимости учета ряда "ситуационных переменных", что является главным в "ситуационной" теории лидерства.

Имеется немало данных, свидетельствующих о том, что поведение, требуемое от лидера в одной ситуации, может не соответствовать требованиям другой ситуации. Лидер, постоянно эффективный в рамках ситуации одного типа, нередко оказывается беспомощным в иных условиях. Возьмем, например, человека, не обладающего способностью выносить неопределенность. Такому человеку для успешной деятельности необходим некоторый свод фиксированных правил. Если функционирование группы, которую он возглавляет, жестко регламентировано, этот человек будет эффективным лидером. Но в том случае, когда организационная структура характеризуется большой гибкостью, изменчивостью, он вообще не сможет выполнять роль лидера. И наоборот, человек, которому свойственна потребность в проявлении инициативы, будет осуществлять функции лидера наилучшим образом именно в условиях гибкой организации, а не при строгой регламентации.

Таким образом, подчеркивается, что для эффективного лидерства в одних условиях лидеру необходимо обладать одними чертами личности, а в других условиях — чертами, порой прямо противоположными. Отсюда следует также объяснение появления и смены неформального лидерства. Поскольку ситуация в любой группе, как правило, подвержена тем или иным изменениям, а черты личности более стабильны, то и лидерство может переходить от одного члена группы к другому. Итак, в зависимости от требований ситуации лидером будет тот член группы, черты личности которого окажутся в данный момент "чертами лидера".

Как видим, черты личности лидера здесь рассматриваются лишь как одна из "ситуационных" переменных наряду с другими.

К таким переменным относят также ожидания и потребности руководимых лиц, структуру группы и специфику ситуации данного момента, более широкую культурную среду, в которой находится группа.

А. Филлей и Р. Хаус отмечают следующие "ситуационные" переменные, которые оказывают влияние на эффективность лидерства (руководства): история данной организации; стаж руководителя в этой должности; возраст руководителя и его предыдущий опыт; общество, в котором функционирует данная организация; специфические требования, связанные с работой, выполняемой данной группой; психологический климат группы; вид работы, которой необходимо руководить; величина группы; степень, в которой необходима кооперация членов группы; "культурные" (т.е. обусловленные особенностями культуры общества) ожидания подчиненных; особенности их личности; необходимое и предоставляемое время для принятия решений (Filley and House, 1969).

Таким образом, отмечается большое разнообразие факторов, влияющих на лидерство, но в своей совокупности сколько-нибудь обоснованной теории они не составляют. Не имеется и достаточного количества исследовательских данных, которые позволили бы аргументировать роль перечисленных "ситуационных" переменных. В целом такой подход преуменьшает роль активности личности, возводя совокупность тех или иных обстоятельств в ранг высшей силы, всецело определяющей поведение лидера.

В последние годы на Западе разрабатывается концепция лидерства, понимаемого как "система воздействий". Эту концепцию порой считают дальнейшим развитием "ситуационизма". Однако в отличие от ситуационного подхода здесь лица, ведомые лидером, рассматриваются не в качестве лишь одного из "элементов" ситуации, а как центральный компонент процесса лидерства, активные его участники. Сторонники данной теории отмечают, что лидер, конечно, воздействует на ведомых, но, с другой стороны, столь же важен и факт воздействия ведомых на лидера.

На основе анализа взаимодействия лидера и ведомых ряд западных авторов заключает, что обоснованный подход к явлению лидерства должен связать воедино три следующие переменные — лидера, ситуацию и группу ведомых. Таким образом, "лидер воздействует на группу, и группа воздействует на лидера; лидер воздействует на ситуацию, и ситуация воздействует на лидера; группа воздействует на ситуацию, и ситуация воздействует на группу" (Luthans, 1973. P. 504). Современные поиски западных психологов в области построения концепции лидерства основываются чаще всего на данной точке зрения.

В центре внимания многих работ, посвященных рассматриваемой проблематике, является вопрос об эффективности различ-

ных стилей лидерства. При этом исследователи часто исходят из классификации, которую предложили еще в конце 1930-х гг. К. Левин, Р. Липпитт и Р.Уайт (Lewin, Lippitt and White, 1939). В основу этой классификации положен такой важный компонент поведения лидера, как его подход к принятию решений. При этом выделяются следующие стили лидерства.

**Автократический.** Лидер принимает решения единолично, определяя всю деятельность подчиненных и не давая им возможности проявить инициативу.

**Демократический.** Лидер вовлекает подчиненных в процесс принятия решений на основе групповой дискуссии, стимулируя их активность и разделяя вместе с ними все полномочия по принятию решений.

**Свободный (laissez-faire).** Лидер избегает какого-либо собственного участия в принятии решений, предоставляя подчиненным полную свободу принимать решения самостоятельно.

Исследование, проведенное под руководством К. Левина на базе экспериментально созданных групп, выявило наибольшие преимущества демократического стиля лидерства. При этом группа отличалась наивысшей удовлетворенностью, стремлением к творчеству, наиболее благоприятными взаимоотношениями с лидером. Однако показатели произведенной продукции были наивысшими в условиях автократического лидерства, немного ниже — при демократическом стиле, самыми низкими — при свободном стиле.

Отметим, что в настоящее время западные исследователи нередко отходят от терминологии К. Левина или расширяют приведенную выше классификацию. Так, синонимами автократического стиля являются используемые иногда термины "директивный", "ориентированный на лидера", "ориентированный на задачу" стиль. Э. Дженнингс выделяет "бюрократическое лидерство", которое характеризуется высокой степенью опоры на соответствующие регламентации и постоянным использованием процедур, предписанных как лидеру, так и подчиненным. Это лидерство подразумевает сильный элемент автократического стиля (Jennings, 1962).

Синонимами демократического стиля лидерства можно считать такие термины, как "равноправный", "консультативный", "участвующий", "сотрудничающий", также широко используемые в западной, особенно американской, психологической литературе.

Что касается свободного стиля лидерства, то он предстает на практике как отсутствие лидерства в прямом смысле этого слова.

Краткий обзор имеющихся немногочисленных (в основном лабораторных) исследований такого стиля приводит У. Френч (French, 1970). Обнаружено, что свободный стиль лидерства

ведет к беспорядку, конфликтам и фрустрации. При этом количество и качество выполненной работы гораздо ниже, чем при демократическом стиле лидерства. Ниже и уровень удовлетворенности членов группы. Однако свободный стиль лидерства привел к более благоприятным взаимоотношениям между членами группы, чем автократический стиль.

Многочисленные исследования, в том числе проведенные отечественными психологами, показывают, что каждый из рассмотренных стилей лидерства обладает и преимуществами, и недостатками, рождает свои проблемы. Так, автократическое лидерство позволяет быстро принимать решения. Известно, что в практике деятельности различных организаций нередко возникают ситуации, в которых решения надо принимать оперативно и успех достигается при полном подчинении приказу руководителя. Выбор стиля лидерства в таком случае должен определяться временем, отведенным на принятие решения. Один из главных недостатков такого стиля — часто возникающая неудовлетворенность подчиненных, которые могут считать, что их творческие силы не находят должного применения. Кроме того, автократический стиль лидерства обычно рождает злоупотребления негативными санкциями (наказаниями).

Высокая эффективность демократического лидерства основана на использовании знаний и опыта членов группы, однако осуществление такого стиля требует от руководителя значительных усилий по оптимизации коммуникаций и координации деятельности подчиненных.

Свободный стиль лидерства предоставляет членам группы большую инициативу в решении вопросов, возникающих в ходе работы. С одной стороны, это может способствовать проявлению активности людей, пониманию того, что многое зависит от них самих. С другой стороны, пассивность лидера порой приводит к полной дезориентации членов группы: каждый поступает по своему усмотрению, что не всегда совместимо с их общими задачами.

Таким образом, главная черта эффективного руководства людьми в организациях — гибкость. В зависимости от специфики ситуации руководитель должен умело использовать преимущества того или иного стиля лидерства и нейтрализовать его слабые стороны.

С течением времени накопление эмпирического материала при изучении проблем менеджмента привело западных исследователей к такому вопросу: не могут ли в поведении одного и того же руководителя сочетаться элементы различных стилей в зависимости от ситуации? Так, на основе исследований Б. Хэлпин и Б. Уинер (Halpin and Winer, 1957) выделили две следующие наиболее важные, на их взгляд, категории поведения руководителя.

*"Внимание"* (consideration) — доброжелательность руководителя во взаимоотношениях с подчиненными, доверие, готовность объяснить им свои действия и выслушать их, поддержка их интересов. Эта категория характеризует степень, в которой руководитель внимателен к подчиненным, качество его взаимоотношений с ними.

*"Устанавливаемая структура"* (initiating structure) — планирование, распределение заданий и установление путей их выполнения, разъяснение организационных ролей подчиненных, требование соблюдения определенных стандартов деятельности, критика неудовлетворительной работы. Эта категория характеризует степень, в которой руководитель ориентирован на выполнение официальной задачи, стоящей перед группой, и использование имеющихся ресурсов.

Подчеркивается, что указанные категории не следует рассматривать как два совершенно различных стиля лидерства. Хотя эти категории поведения руководителя считаются независимыми друг от друга, но не взаимоисключающими, т.е. они присущи каждому руководителю в различных соотношениях. Какой-либо руководитель может иметь высокие или низкие оценки по обеим категориям или низкие оценки по одной из них и высокие — по другой.

Соотнося данные категории поведения руководителя с другими, также используемыми в западной литературе, Френч отмечает, что "демократическое лидерство будет включать в себя высокую степень "внимания" и ограничивать высокую степень "устанавливаемой структуры" (French, 1970). И авторитарное, и бюрократическое лидерство может быть охарактеризовано высокой степенью "устанавливаемой структуры" и низкой степенью "внимания". Свободное лидерство характеризуется почти полным отсутствием и того, и другого.

Другая группа психологов (Katz, Maccoby and Morse, 1950) при изучении поведения руководителей использовала две следующие характеристики: ориентация на подчиненных и ориентация на продукцию. По своему содержанию эти характеристики имеют большое сходство с категориями "внимание" и "устанавливаемая структура". Подобны также результаты исследований, проведенных и теми, и другими авторами. В целом руководство, ориентированное на подчиненных, вызывает более высокий уровень их удовлетворенности. Однако нет никаких данных, показывающих, что та или иная ориентация руководителя приводит к большей продуктивности.

Неудачные попытки найти постоянные связи между различными стилями лидерства (руководства) и продуктивностью подчиненных вызывают критические замечания в адрес поведенческих теорий лидерства со стороны самих западных психологов.

В основном обсуждаются следующие два вопроса. "Во-первых, утверждается, что попытки охарактеризовать какого-либо лидера, исходя лишь из одного обособленного стиля лидерства, могут вводить в заблуждение. Как показывают накопленные факты, лидер может приспособить свой стиль лидерства в соответствии с требованиями сложившейся конкретной ситуации. Как утверждается, во-вторых, в высшей степени невероятно, что существует какой-либо стиль лидерства, который был бы универсально эффективным", — отмечается в одном из обзоров по рассматриваемой проблематике (Feldman, Arnold, 1983. P. 301—302). Таким образом, традиционный вопрос о том, какой стиль лидерства является наиболее эффективным, уходит в прошлое. Теперь основной вопрос формулируется следующим образом: какой стиль лидерства будет наиболее эффективным в одних условиях, какой стиль — в других условиях, какой — в третых и т.д.

Одним из наиболее показательных примеров подобного направления исследований лидерства (руководства) является ситуационная теория Ф. Фидлера (1967). Он предложил модель эффективности лидерства (руководства), основанную на степени "благоприятности" ситуации. В соответствии с этой моделью любую управленческую ситуацию в организации можно классифицировать, исходя из того, насколько данная ситуация "благоприятна" для руководителя. Под "благоприятностью" ситуации понимается степень, в какой эта ситуация дает руководителю возможность влиять на деятельность его подчиненных.

Фидлер выделяет три следующих фактора, детерминирующих "благоприятность" ситуации: взаимоотношения между руководителем и подчиненными, структура задачи и сила власти, вытекающая из официальной позиции руководителя. Взаимодействие между данными факторами обуславливает ту или иную степень "благоприятности" ситуации.

При этом решающим элементом лидерства считается характер взаимоотношений руководителя и подчиненных, т.е. степень, в какой они доверяют руководителю и хотят удовлетворять его требованиям.

Анализируя факторы "благоприятности" ситуации, Фидлер использует дихотомию, подразделяя возможные взаимоотношения между руководителем и подчиненными на хорошие и плохие, стоящие перед группой задачи — на структурные и неструктурные, власть руководителя — на сильную и слабую. На основе эмпирических исследований выделены восемь "ситуационных комбинаций". Они ранжируются от ситуации, наиболее благоприятной для руководителя (хорошие взаимоотношения с подчиненными, структурная задача и большая официальная власть), до наименее благоприятной (плохие взаимоотношения с подчиненными, неструктурная задача и слабая официальная власть).



В соответствии с моделью Фидлера в первой из данных ситуаций наилучших результатов достигает руководитель, ориентированный на задачу. Руководство, ориентированное на подчиненных, является наиболее эффективным в таких ситуациях, когда задача неструктурная и официальная власть руководителя менее сильна. Однако в "наименее благоприятной" ситуации наилучших результатов, как полагает Фидлер, добьется руководитель, ориентированный на задачу (при условии, что группа признает его в качестве своего лидера). В качестве примера Фидлер говорит о группе, оказавшейся в напряженной ситуации, которая угрожает самому существованию этой группы. Тогда, если члены группы чувствуют свою зависимость от руководителя в плане борьбы за существование, руководство, ориентированное на задачу, оказывается наиболее эффективным. В такой ситуации руководитель имеет мало времени для того, чтобы развивать дружеские взаимоотношения с подчиненными. Таким образом, руководство, ориентированное на подчиненных, будет наиболее эффективным только на промежуточных стадиях, т.е. когда ситуация классифицируется как умеренно благоприятная или умеренно неблагоприятная.

В итоге Фидлер отмечает следующие три направления повышения эффективности руководства в организациях: дальнейшая структуризация задачи, укрепление официальной власти руководителя, изменение состава группы с целью формирования более благоприятного "климата". По его мнению, такой подход более практичен, поскольку вряд ли можно полагаться на то, что руководитель адаптируется к изменяющимся обстоятельствам. Фидлер считает, что в большинстве случаев легче изменить характеристики "благоприятности" ситуации, чем переводить официального руководителя с одной работы на другую или обучать его иному стилю взаимодействия с подчиненными.

Положения данной теории находят среди американских психологов как сторонников, так и критиков. Широко дискутируется вопрос о том, насколько прав Фидлер, полагая, что руководитель не в состоянии изменять свой стиль и действовать гибко. Высказываются сомнения по поводу обоснованности выделенных Фидлером факторов "благоприятности" ситуации, критикуется его подход к интерпретации эмпирического материала.

В то же время ряд западных авторов находит существенные возможности применения этой концепции в практике управления организациями. Например, речь идет об отборе и обучении руководителей, которые соответствовали бы данной ситуации. Подчеркивается также сложность и важность оценки рассматриваемой ситуации во всей ее полноте.

В настоящее время ни одна из рассмотренных теорий лидерства не получила достаточной поддержки со стороны западных

авторов. Однако общепризнано, что, рассматривая вопрос эффективности различных стилей лидерства, следует принимать во внимание целый ряд факторов конкретной ситуации. Очевидна также необходимость соответствия между требованиями ситуации и потенциальными возможностями лидера. Наряду с этим отмечается, что поведение лидера — лишь один из факторов, влияющих на его подчиненных. "Можно установить множество факторов, "заменяющих" лидерство или нейтрализующих его, — пишут Д. Фелдман и Х. Арнолд. — Чтобы стать наиболее эффективным лидером, менеджер должен не только выбрать такой стиль лидерства, который соответствовал бы требованиям ситуации, но также использовать имеющиеся возможности воздействия на массу дополнительных организационных факторов, влияющих на удовлетворенность подчиненных и выполнение ими своих обязанностей" (Feldman and Arnold, 1983. P. 325—326).

Исследования лидерства и руководства, проведенные отечественными психологами, также показывают необходимость многомерного подхода к этому феномену и обязательного учета специфики ситуации. Делаются, например, выводы о том, что разный тип групповых задач требует для их решения соответственно различных стилей лидерства (Волков, 1971), в работе каждого руководителя в той или иной степени обязательно проявляются элементы всех трех указанных выше основных компонентов\*стиля лидерства (Журавлев, 1983), несмотря на "тяготение" руководителя к одному из полюсов континуума "автократ" — "демократ", следует многопланово оценивать модель взаимодействия руководителя и группы (Кричевский, Рыжак, 1985).

В заключение отметим, что любая ситуация лидерства и руководства всегда происходит в определенном социальном контексте, характеризуемом прежде всего временем и местом действия (как в узком, так и в широком смысле). Рассмотрение факторов, влияющих на процесс лидерства (руководства), приводит нас к заключению о том, что при построении той или иной теории лидерства необходимо обязательно учитывать зависимость деятельности лидера (руководителя) от особенностей макросреды, социально-экономических и общественно-политических отношений, присущих данной социальной системе, специфики культуры этого общества в целом.

## **§ 6. Социально-психологический климат группы**

Для того чтобы самым общим образом охарактеризовать условия деятельности той или иной группы, ее внутреннюю обстановку, в последнее время часто используются понятия "социально-психологический климат", "морально-психологический климат",

"психологический климат", "эмоциональный климат". Применительно к трудовому коллективу иногда говорят о "производственном" или "организационном" климате. В большинстве случаев эти понятия употребляются примерно в идентичном смысле, что, однако, не исключает значительной вариативности в конкретных определениях. В отечественной литературе насчитывается несколько десятков определений социально-психологического климата и различных исследовательских подходов к этой проблеме (И.П. Волков, Е.С. Кузьмин, В.В. Новиков, В.Б. Ольшанский, Б.Д. Парыгин, К.К. Платонов, А.Л. Свенцицкий, В.М. Шепель и др.).

Социально-психологический климат группы представляет собой состояние групповой психики, обусловленное особенностями жизнедеятельности данной группы. Это своеобразный сплав эмоционального и интеллектуального — установок, настроений, чувств, мнений членов группы как отдельных элементов социально-психологического климата. Отметим также, что состояния психики группы характеризуются разной степенью осознанности.

Необходимо четко разграничивать элементы социально-психологического климата и факторы, влияющие на него. К примеру, особенности организации труда в каком-либо трудовом коллективе не являются элементами социально-психологического климата, хотя влияние организации труда на формирование того или иного климата несомненно.

Социально-психологический климат — это всегда отраженное, субъективное образование в отличие от отражаемого — объективной жизнедеятельности данной группы и условий, в которых она протекает. Конечно, отражаемое и отраженное в сфере общественной жизни диалектически взаимосвязаны.

Наличие тесной взаимозависимости между социально-психологическим климатом группы и поведением ее членов не должно приводить к их отождествлению, хотя при этом нельзя не учитывать особенностей данной взаимосвязи. Так, например, характер взаимоотношений в группе (отражаемое) выступает как фактор, влияющий на климат. В то же время восприятие этих взаимоотношений его членами (отраженное) представляет собой элемент климата.

При обращении к проблемам социально-психологического климата группы особенно важным является исследование факторов, влияющих на климат. Это имеет не только теоретическое, но и прикладное значение. Ведь выделив факторы, так или иначе влияющие на климат какой-либо группы, мы сможем попытаться воздействовать на эти факторы, регулировать их проявление. Рассмотрим проблемы социально-психологического климата на примере первичной трудовой группы — бригады, звена, бюро,

лаборатории. Итак, речь пойдет об элементарных организационных ячейках, не имеющих никаких официальных структурных подразделений. Их численность может варьироваться от 3—4 до 60 человек и более. Можно сказать, что это "клеточка" каждого предприятия и учреждения. Социально-психологический климат такой ячейки формируется за счет множества разнообразных воздействий. Разделим их условно на факторы макросреды и микросреды.

Под макросредой имеется в виду большое социальное пространство, широкое окружение, в пределах которого находится и осуществляет свою жизнедеятельность та или иная организация. Что же сюда входит? Прежде всего кардинальные особенности общественно-экономического устройства страны, а конкретнее — специфика данного этапа ее развития, что соответствующим образом проявляется в деятельности различных социальных институтов. Степень демократизации общества, особенности государственного регулирования экономики, уровень безработицы в данном регионе, вероятность банкротства предприятия и т.д. — эти и другие факторы макросреды оказывают определенное влияние на все стороны жизнедеятельности организации в современных условиях. К макросреде относится также уровень развития материального и духовного производства и культуры общества в целом. Наконец, макросреда характеризуется и определенным общественным сознанием, отражающим данное общественное бытие во всей его противоречивости. Таким образом, члены каждой социальной группы и организации являются представителями своей эпохи, определенного исторического периода развития общества.

Министерства и ведомства, концерны, акционерные общества, в систему которых входит то или иное предприятие или учреждение, осуществляют по отношению к последним определенные управленческие воздействия, что также является важным фактором влияния макросреды на социально-психологический климат организации и всех входящих в ее состав групп.

В качестве существенных факторов макросреды, воздействующих на климат той или иной организации, следует отметить и ее многообразные партнерские связи с другими организациями, а также с потребителями продукции данной организации. Заметим, что в условиях рыночной экономики влияние потребителей на климат организации будет возрастать.

Микросреда предприятия, учреждения — это "поле" повседневной деятельности людей, те конкретные материальные и духовные условия, в которых они работают. Именно на данном уровне те или иные воздействия макросреды обретают для каждой группы свою определенность, связь с реалиями жизненной практики.

Какие же обстоятельства, условия повседневной жизнедеятельности формируют то или иное мироощущение и умонастроение первичной трудовой группы, ее социально-психологический климат?

Можно выделить целый ряд воздействий. Прежде всего отметим факторы материально-вещной среды. Это и характер выполняемых людьми трудовых операций, и состояние оборудования, и качество заготовок или исходного сырья. Большое значение имеют также особенности организации труда — сменность, ритмичность, степень взаимозаменяемости работников, уровень оперативно-хозяйственной самостоятельности первичной группы (например, бригады). Отметим роль и санитарно-гигиенических условий труда, таких как температура, влажность, освещенность, шум, вибрация и т.д.

Известно, что рациональная организация трудового процесса с учетом возможностей человеческого организма, обеспечение нормальных условий работы и отдыха людей воздействуют позитивным образом на психические состояния каждого работника и группы в целом. И наоборот, те или иные неисправности техники, несовершенства технологии, организационные неурядицы, неритмичность труда, недостаточность свежего воздуха, чрезмерный шум, ненормальная температура в помещении и т.п. факторы материально-вещной среды сказываются негативно на климате группы. Поэтому первейшее направление совершенствования социально-психологического климата состоит в оптимизации комплекса указанных выше факторов. Эта задача должна решаться на основе разработок специалистов по гигиене и физиологии труда, эргономике и инженерной психологии.

Другую, не менее важную группу факторов микросреды составляют воздействия, представляющие собой групповые явления и процессы на уровне первичной трудовой группы. Эти факторы заслуживают пристального внимания в связи с тем, что они являются следствием социально-психологического отражения человеческой микросреды. Будем для краткости называть эти факторы социально-психологическими.

Начнем с такого фактора, как характер официальных организационных связей между членами первичной трудовой группы. Эти связи закреплены в формальной структуре данного подразделения. Возможные различия между типами такой структуры можно показать на основе выделенных Л.И. Уманским следующих "моделей совместной деятельности" (Уманский, 1977):

1) совместно-индивидуальная деятельность: каждый член группы делает свою часть общего задания независимо от других (бригада станочников, прядильщиц, ткачих);

2) совместно-последовательная деятельность: общая задача выполняется последовательно каждым членом группы (бригада конвейерного производства);

3) совместно-взаимодействующая деятельность: задача выполняется при непосредственном и одновременном взаимодействии каждого члена группы со всеми другими ее членами (бригада монтажников).

Экспериментальные исследования, проведенные под руководством Л.И. Уманского, показывают прямую зависимость между этими моделями и уровнем развития группы как коллектива. Так, "сплоченность по направленности" (единство ценностных ориентаций, единство целей и мотивов деятельности) в пределах данной деятельности группы достигается быстрее при третьей модели, чем при второй и тем более при первой.

Материалы исследований на предприятиях также свидетельствуют о том, что сами по себе особенности той или иной "модели совместной деятельности" отражаются в итоге на психологических чертах трудовых групп. Как показывают А.И. Донцов и Ш.В. Саркисян, в итоге исследования, охватившего 11 бригад на недавно созданном предприятии, удовлетворенность межличностными отношениями в этих первичных группах увеличивается по мере перехода от первой — "модели совместной деятельности" к третьей (Андреева и Яноушек, 1987).

Наряду с системой официального взаимодействия на социально-психологический климат первичной рабочей группы огромное влияние оказывает ее неофициальная организационная структура. Безусловно, товарищеские контакты во время работы и по окончании ее, сотрудничество и взаимопомощь формируют иной климат, нежели недоброжелательные отношения, проявляющиеся в ссорах и конфликтах.

Говоря о важном формирующем влиянии неофициальных контактов на социально-психологический климат, необходимо учитывать как количество этих контактов, так и их распределение. Например, в пределах одной бригады могут существовать две и более неформальные группы, причем члены каждой из них (при крепких и доброжелательных внутригрупповых связях) противодействуют членам "не своих" групп.

Рассматривая факторы, влияющие на климат группы, следует учитывать не только специфику формальной и неформальной организационных структур, взятых обособленно, но и их конкретное соотношение. Чем выше степень единства этих структур, тем позитивнее воздействия, формирующие климат группы.

Характер руководства, проявляющийся в том или ином стиле взаимоотношений между непосредственным руководителем первичной трудовой группы и остальными ее членами, также воздействует на социально-психологический климат. Рабочие, счи-

тающие руководителей цеха одинаково внимательными к их производственным и личным делам, обычно более довольны своей работой, чем те, кто заявлял о невнимании к ним со стороны руководителей. Демократический стиль руководства мастеров бригад, общность ценностей и норм мастеров и рабочих способствуют формированию благоприятного социально-психологического климата.

Следующий фактор, воздействующий на климат группы, обусловлен индивидуальными психологическими особенностями ее членов. Каждый человек уникален и неповторим. Его психический склад представляет собой то или иное сочетание личностных черт и свойств, создающее своеобразие характера в целом. Сквозь призму особенностей личности преломляются все влияния на нее со стороны внешней среды. Отношения человека к данным влияниям, выражаемые в его личных мнениях и настроениях, в поведении, представляют собой его индивидуальный "вклад" в формирование климата группы. Конечно, психику группы не следует понимать лишь как сумму индивидуально-психологических особенностей каждого из ее членов. Это качественно новое образование. Таким образом, для формирования того или иного социально-психологического климата группы имеют значение не столько индивидуальные свойства ее членов, сколько эффект их сочетания. Уровень психологической совместимости членов группы также является фактором, обуславливающим в большой степени ее климат.

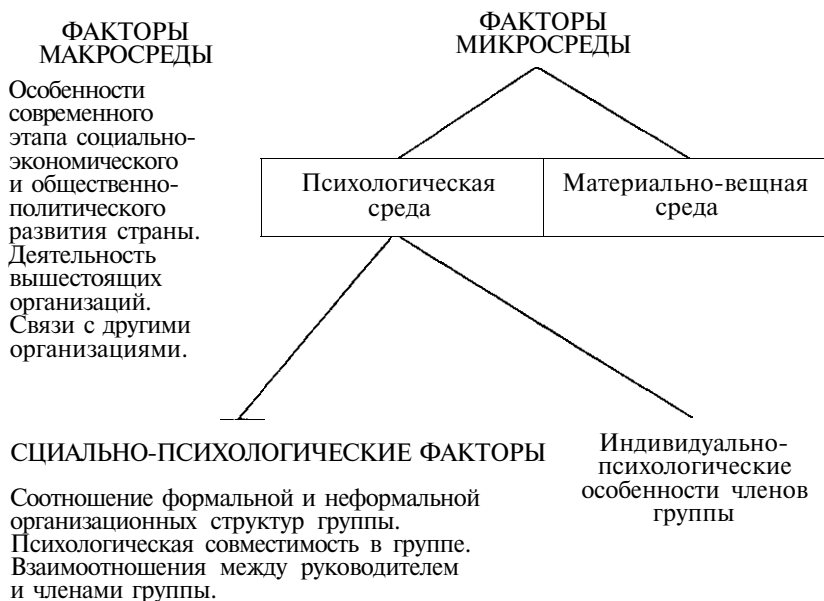
Резюмируя сказанное, выделим следующие основные факторы, влияющие на социально-психологический климат первичной трудовой группы (схема 9.1).

Воздействия со стороны макросреды: характерные особенности современного этапа социально-экономического и общественно-политического развития страны; деятельность вышестоящих структур, руководящих данной организацией, ее собственных органов управления и самоуправления, общественных организаций, связи данной организации с другими городскими и районными организациями.

Воздействия со стороны микросреды: материально-вещная сфера деятельности первичной группы, сугубо социально-психологические факторы (специфика формальных и неформальных организационных связей в группе и соотношение между ними, стиль руководства группой, уровень психологической совместимости работников).

Конечно, при анализе социально-психологического климата первичной трудовой группы в той или иной конкретной ситуации невозможно отнести какое-либо влияние на нее за счет только макросреды либо только микросреды. Зависимость климата первичной группы от факторов его собственной микросреды всегда

обусловлена макросредой. Однако, решая задачу совершенствования климата в той или иной первичной группе, следует обратить первоочередное внимание на факторы микросреды. Ведь именно здесь нагляднее всего заметен эффект целенаправленных воздействий.



**Схема 9.1. Факторы, влияющие на социально-психологический климат группы**



## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

1. Групповая динамика включает в себя все процессы взаимодействия, происходящие в малой группе. Сюда входят формирование взаимосвязей, возникновение подгрупп на неформальной основе, влияние одного члена группы на другого, принятие решений, лидерство, взаимодействие с другими группами и т.д.
2. Психологическая совместимость — это способность членов группы к совместной деятельности, основанная на их оптимальном сочетании. Н.Н. Обозов выделяет следующие критерии совместимости и срабатываемости: 1) результаты деятельности; 2) эмоционально-энергетические затраты ее участников; 3) их удовлетворенность этой деятельностью.
3. Выделяют два основных вида психологической совместимости: психофизиологическую и социально-психологическую. В первом случае подразумевается определенное сходство психофизиологических характеристик людей и на этой основе синхронизация темпа совместной деятельности. Во втором случае имеется в виду эффект оптимального сочетания типов поведения людей в группе, общности их социальных установок, потребностей и интересов, ценностных ориентаций.
4. Степень психологической совместимости в одной и той же группе может быть различной на разных этапах ее жизнедеятельности в силу динамики межличностных отношений. Комплектование групп с учетом требований психологической совместимости способствует повышению уровня их продуктивности и удовлетворенности своей деятельностью.
5. Выделяют следующие типы групповых задач:
  - а) аддитивная — такая, в которой групповая продуктивность представляет собой сумму усилий каждого из членов;
  - б) конъюнктивная — такая, в которой все члены группы должны следовать друг за другом, чтобы достигнуть цели;
  - в) дизъюнктивная — такая, в которой достаточно только одному человеку решить проблему, для того чтобы вся группа добилась успеха.
6. Групповое принятие решений имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны, групповое обсуждение порождает в два раза больше идей, чем единоличная работа, и решения, принятые группой, отличаются большей точностью. С другой стороны, группы не способствуют проявлению творческих сил при принятии решений (кроме метода "мозгового штурма"), в группах наблюдается деиндивидуализация и такое явление,

- как "сдвиг риска" — большая степень риска (по сравнению с решениями отдельных индивидов).
7. Важным негативным последствием группового принятия решений является "группомыслие", возникающее тогда, когда сохранение единства и солидарности своей группы считается более важным, чем реалистическая оценка альтернативного курса действий. Джанис называет три основных симптома подверженности какой-либо группы явлению "группомыслия". Это переоценка собственной группы, ограниченность ее членов и возрастающее давление в сторону единообразия. Данные последних исследований показывают, что явление "группомыслия" существует, хотя и не в полном соответствии с моделью Джаниса.
  8. Отечественные исследователи выделяют лидерство и руководство как два различных явления, присущих организованным в той или иной степени общностям. Взаимодействие руководителей и руководимых людей осуществляется в системе официальных отношений. Взаимодействие лидеров и ведомых может происходить как в системе официальных, так и неофициальных отношений.
  9. Наиболее распространенными теориями лидерства являются теория черт личности лидера, "ситуационная" теория лидерства и теория лидерства как "системы воздействий". Очевидно, что наиболее обоснованный подход к явлению лидерства должен связать воедино три следующие переменные — лидера, ситуацию и группу ведомых.
  10. В различных работах выделяют различные стили лидерства. Каждый из этих стилей определенным образом связан с продуктивностью и удовлетворенностью членов группы (организации).
  11. Социально-психологический климат группы — это состояние групповой психики, обусловленное особенностями жизнедеятельности данной группы. Это своеобразный сплав эмоционального и интеллектуального — установок, настроений, чувств, мнений членов группы.

### Ключевые понятия

- ✓ Групповая динамика
- ✓ Психологическая совместимость
- ✓ Психофизиологическая совместимость
- ✓ Социально-психологическая совместимость
- ✓ Аддитивная групповая задача
- ✓ Конъюнктивная групповая задача

- ✓ Дизъюнктивная групповая задача
- ✓ "Мозговой штурм"
- ✓ "Сдвиг риска"
- ✓ "Группомыслие"
- ✓ Лидерство и руководство
- ✓ Авторитарный стиль лидерства
- ✓ Демократический стиль лидерства
- ✓ "Свободный" стиль лидерства
- ✓ Социально-психологический климат

#### Литература для дополнительного чтения

- Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1998.
- Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.
- Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979.
- Кричевский Р.Л.* Если Вы — руководитель... М.: Дело, 1996.
- Майерс Д.* Социальная психология. СПб.: Питер, 1997.
- Михалюк О.С., Хрящева Н.Ю.* Диагностика социально-психологического климата группы // Практикум по экспериментальной и прикладной психологии / Под ред. А.А. Крылова. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1990.
- Обозов Н.Н., Обозова А.Н.* Три подхода к исследованию психологической совместимости // Вопросы психологии. 1981. № 6.
- Парыгин Б.Д.* Социально-психологический климат коллектива. Пути и методы изучения. Л.: Наука, 1981.
- Почебут Л.Г., Чикер В.А.* Организационная социальная психология. СПб.: Речь, 2000.
- Свенцицкий А.Л.* Психология управления организациями. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999.

## Глава 1 О

# ОБЩЕНИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ

### § 1. Понятие об общении

Известно, что труднее всего определять те понятия, которые широко употребляются. Именно так происходит с понятием "общение".

До сих пор на страницах отечественной психологической литературы ведется полемика по поводу определения этого понятия. Если же говорить о проблеме общения в целом, то следует, прежде всего подчеркнуть ее специфичность в отечественной социальной психологии. Сей термин "общение" не имеет точного аналога в традиционной (западной) социальной психологии и, как отмечает Г.М. Андреева, "содержание его может быть рассмотрено лишь в понятийном словаре особой психологической теории, а именно теории деятельности" (Андреева, 1976. С.76).

Поэтому в отечественной литературе встречаются такие терминологические обороты, как "деятельность общения" или "коммуникативная деятельность". Впрочем, и здесь возможна полемика, поскольку иногда общение определяют не только как деятельность, а как условие деятельности или ее сторону.

Общение является необходимым условием всякой совместной деятельности и представляет собой процесс установления и развития контакта между людьми, обмена информацией, восприятия участниками общения друг друга и их взаимодействия. Подобный подход к пониманию общения и его структуры был впервые сформулирован Б.Д. Парыгиным в начале 1970-х гг. Им были выделены "несколько основных параметров" процесса общения: а) психический контакт, возникающий между индивидами и реализующийся в процессе их взаимного восприятия друг друга; б) обмен информацией посредством вербального или невербального общения; в) взаимодействие и взаимовлияние друг на друга (Парыгин, 1971. С. 221).

В соответствии с таким подходом в отечественной социальной психологии стало общепринятым выделение в структуре общения трех сторон: коммуникативной, перцептивной и интерактивной. Правда, сегодня, отмечает Парыгин, этот подход "нуждается в дополнении новыми компонентами при характеристике структуры общения" (Парыгин, 1999. С. 342).

Исследования общения имеют давние традиции в отечественной психологии. О важности этой проблематики для изучения моральных чувств говорил еще И.М. Сеченов. Первым у нас стал проводить эксперименты с целью изучения некоторых сторон общения В.М. Бехтерев. Внесли свой вклад в разработку проблем

общения А.Ф. Лазурский, Л.С. Выготский, В.Н. Мясищев. Рассматривая вопрос о психологической структуре человека как субъекта деятельности (т.е. производящего материальные и духовные ценности), Б.Г. Ананьев подчеркивал роль общения. Он отмечал, что общение является важнейшей деятельностью, возникшей на базе труда и в процессе социально-исторического развития ставшей самостоятельным видом деятельности.

В настоящее время проблемы общения находятся в центре внимания многих отечественных психологов. Рассматривается общение в онтогенезе как один из факторов психического развития личности, связь потребности в общении с другими человеческими потребностями, значение общения для регуляции поведения личности, взаимосвязь общения и эмоциональной сферы личности, особенности психических процессов в условиях общения и т.д.

Поскольку субъектом общения выступает человек, очень важным является определение его функций в процессе общения.

В.Н. Панферов, занимающийся разработкой данной проблематики как на теоретическом, так и эмпирическом уровне, выделяет следующие шесть функций человека как субъекта общения (Панферов, 1987):

**1. Коммуникативные функции.** В процессе общения посредством этих функций осуществляется взаимосвязь людей на уровнях индивидуального, группового и общественного взаимодействия. Эта взаимосвязь достигается благодаря речи и другим естественным выразительным средствам человека (мимике, пантомиме, жестам, голосу, предметным действиям человека), а также техническим средствам (письму, печати, телеграфу, радио, телевидению и др.). Коммуникативные функции служат также целям социальной интеграции людей в различные формы общностей.

**2. Информационные функции.** В процессе общения накапливается содержание практического опыта людей и происходит передача информации от одного человека другому. Информационная функция здесь осуществляется в единстве с коммуникативной. По целям сообщения информация может подразделяться в самом общем виде на осведомительную, регуляторную и эмоциональную. Если передаются только сведения об объекте, то информация имеет осведомительное назначение. Если сообщение рассчитано на побуждение какого-либо человека к конкретному действию, то эта информация приобретает регуляторную нагрузку. Если же информация направлена на пробуждение каких-либо чувств, то она приобретает эмоциональный характер.

**3. Когнитивные функции.** В процессе общения происходит осмысление воспринятых значений посредством представления, воображения и мышления. Когнитивные функции проявляются в процессах познания человека человеком. Эти функции

реализуются более полно при взаимопонимании участников общения. В целом, от содержания взаимной интерпретации людей зависят возникающие между ними отношения. Так когнитивные функции общения связываются с эмотивными.

**4. Эмотивные функции.** Проявляются в переживании человеком своих отношений с другими людьми. Эти переживания находят вторичное выражение в различных видах взаимоотношений (симпатии — антипатии, любви — ненависти, дружбе — вражде и др.). Эмоционально насыщенные взаимоотношения определяют психологический фон взаимодействия, приносят радость или огорчение, являются для многих высшей ценностью, целью и смыслом жизни.

**5. Конативные функции.** Обеспечивают управляющее воздействие на личность во всех процессах жизнедеятельности, связаны со стремлением человека к тем или иным ценностям, выражают его побудительные силы, регулируя поведение партнеров в совместной деятельности через процесс общения. Посредством обмена мыслями и чувствами происходит координация взаимодействия партнеров по общению.

**6. Креативные функции.** Направлены на преобразование людей в процессах общения, изменение и воспитание личности. Этому служат специальные механизмы психической деятельности, способствующие взаимовлиянию партнеров. К ним относятся: подражание, эмоциональное заражение, внушение, убеждение. Благодаря данным механизмам происходят изменения во взглядах, поведении и качествах личности.

Предложенная В.Н. Панферовым классификация функций человека как субъекта общения позволяет осуществлять обобщение различных явлений психики человека, исходя из логики их функционирования в процессе общения.

## § 2. Основные аспекты коммуникативного процесса

В основе общения лежит коммуникативный процесс передачи информации от одного лица другому или группе лиц и восприятие этой информации данными лицами. В любом единичном акте передачи и восприятия информации необходимы, как минимум, два человека — отправитель информации (коммуникатор) и ее получатель (коммуникант или адресат).

Подходя к проблематике общения с точки зрения теории информации, можно выделить в соответствии с работами классиков этой теории К. Шеннона и У. Уивера (Shannon and Weaver, 1949) три следующих аспекта коммуникаций (передачи — приема информации):

**1. Техническая проблема.** Насколько точно могут быть переданы символы коммуникаций?

2. Семантическая проблема. Насколько точно переданные символы выражают желаемый смысл?

3. **Проблема эффективности.** Насколько эффективно воспринятый смысл влияет на людей в желаемом направлении?

Все эти проблемы тесно связаны между собой. Так, технические помехи какого-либо передающего устройства или неточность используемых понятий могут уменьшать степень эффективности той или иной коммуникации.

При научном анализе коммуникаций обычно исходят из модели К. Шеннона, в соответствии с которой можно выделить следующие основные элементы коммуникационной цепи: 1) источник информации (ее отправитель, коммуникатор); 2) передатчик; 3) приемник; 4) получатель информации (коммуникант, адресат коммуникации).

В роли отправителя информации может выступать любой индивид, имеющий намерение что-либо сообщить другому лицу или группе лиц, а также повлиять на них соответствующим образом. Отправитель информации зачастую является в то же самое время и источником информации, однако эти две роли не следует полностью отождествлять. Например, когда на лекции преподаватель рассказывает об исследованиях других ученых, он выступает, скорее, как коммуникатор, а не как источник данной информации.

Итак, та или иная информация кодируется ее отправителем на основе какой-либо системы знаков для передачи адресату коммуникации. Преобразование информации в те или иные сигналы производится коммуникатором посредством передатчика, в роли которого могут выступать биологические органы (например, голосовые связки) или технические устройства (например, автоматическое электротабло). Коммуникатор может сказать или написать что-либо, продемонстрировать схему или чертеж, наконец, выразить свою мысль мимикой и жестами. Таким образом, при передаче информации всегда используется ряд определенных знаков.

Сигналы коммуникатора поступают к приемнику, который, как и передатчик, представляет собой биологический орган или техническое устройство с функцией декодирования полученного сообщения. Коммуникационную цепь замыкает получатель (адресат) информации — лицо или группа лиц, которые воспринимают эту информацию и интерпретируют.

Весь путь прохождения информации от ее отправителя до получателя называется каналом коммуникации (здесь имеется в виду как физическая, так и социальная среда). Необходимо отличать каналы от различных средств, используемых при передаче информации. В качестве таких средств выступают письменные документы, телефон, радио, телевидение, интернет и т.д.

Передача информации может быть осуществлена и непосредственным образом — когда участники коммуникации взаимодействуют лицом к лицу на основе устной речи или используя невербальные знаки.

Подчеркнем, что роли участников коммуникации нельзя разделить на активные (отправители информации) и пассивные (получатели информации). Последние также должны проявлять определенную активность, чтобы адекватно интерпретировать информацию. Кроме того, отправитель информации и ее получатель могут меняться своими ролями в ходе общения.

Одна из первейших проблем, с которыми встречается каждый коммуникатор, заключается в необходимости привлечь внимание адресата информации к предстоящему сообщению. Можно назвать две очевидные характеристики коммуникации, позволяющие удерживать внимание получателя информации. Это новизна и значимость для него данного сообщения. Таким образом, коммуникатору важно иметь ясное представление о тех сведениях, которыми располагает будущий адресат информации, и об иерархии его ценностных ориентаций.

Для адекватного понимания какого-либо сообщения необходима определенная общность "тезаурусов" отправителя информации и адресата. В переводе с древнегреческого "тезаурус" означает сокровище. Под тезаурусом в данном случае понимается вся совокупность информации, которой располагает данный человек. Большие различия в запасе и характере информации затрудняют общение. Так, известно, что члены каждой профессиональной группы имеют свой специфический язык, широко используемый в практике их трудовой деятельности. С одной стороны, наличие такого языка помогает специалистам быстрее обмениваться информацией друг с другом, с другой стороны, использование ими элементов своего профессионального жаргона в общении с представителями других профессиональных групп отрицательно сказывается на их взаимопонимании.

Эффективность общения зависит от многих социально-психологических факторов, сопутствующих процессу передачи и восприятия информации. Эти факторы являются предметом исследования в отечественной и зарубежной социальной психологии. Рассматриваются, например, особенности социальных ролей участников общения, престижность коммуникаторов, социальные установки получателя информации, особенности протекания его психических процессов и т.д. Имеются экспериментальные данные Г.М. Андреевой, А.А. Бодалева, В.Н. Куницыной, В.А. Лабунской и др., свидетельствующие о том, что возрастные, профессиональные и ролевые характеристики участников общения существенно влияют на процессы передачи и восприятия информации.



Успешному межличностному общению могут препятствовать различные помехи. Иногда отправитель информации неправильно ее кодирует, например, выражает свое сообщение несоответствующими словами. В данном случае можно сказать, что не решается семантическая проблема коммуникации. Так, порой то или иное неосторожное слово или необдуманная фраза могут болезненно задеть адресата коммуникации и вызвать у него острую эмоциональную реакцию возмущения и противодействия. Данная ситуация может превратиться в конфликтную. Нередко коммуникатору потом долго еще приходится убеждать адресата коммуникации в том, что тот его неправильно понял, что он не хотел его обидеть, что имел в виду совсем не то, о чем подумал получатель информации, и т.д., и т.п.

Процесс передачи информации также может сопровождаться помехами, в итоге информация поступает к получателю в искаженном виде. Это бывает, например, когда устная информация проходит через большое число лиц. По данным американских авторов, в устном сообщении при каждой последующей передаче теряется около 30% информации. Отметим, наконец, что человек, которому адресована информация, может просто ее неправильно интерпретировать.

Западные исследователи уделяют много внимания рассмотрению различных барьеров на пути межличностных коммуникаций. Так, главным барьером называют тенденцию к преждевременной оценке сообщения, его одобрению или неодобрению, вместо того чтобы сохранять нейтральную позицию в процессе обмена мнениями. К возможным барьерам, препятствующим эффективному общению, относят также различия в образовании, опыте, мотивации и др.

В процессе передачи информации используются различные знаковые системы. На этом основании обычно выделяют вербальную и невербальную коммуникации.

При вербальной коммуникации используются сообщения, выраженные в словах (устно, письменно или в печатной форме). Важнейшим средством такой коммуникации является устная речь, хотя бы по той причине, что она не требует особых материальных затрат при межличностном общении. Кроме того, обращаясь к устной речи, можно передавать информацию не только словами или предложениями. В такой речи люди используют еще и паралингвистические средства, которые также могут нести определенный смысл. Это степень громкости речи, ее ритм, распределение пауз, а также вокализация — смех, плач, зевота, вздохи и т.д. Например, если кто-то со смехом говорит нам: "Пошел вон отсюда!", совсем не вкладывая буквальный смысл в свои

слова, то мы понимаем подтекст этой фразы. Или же если человек увеличивает темп своей речи, то тем самым он хочет сообщить нам о своем беспокойстве или волнении. Таким образом, существует огромное разнообразие различных лингвистических и паралингвистических форм передачи информации.

### § 3. Невербальная коммуникация

Наряду с вербальными формами коммуникации люди используют и невербальные формы, которые иногда поддерживают вербальные сообщения, а иногда и противоречат им. Порой невербальные формы коммуникации даже превосходят по своей действенности вербальные формы. Невербальная коммуникация подразумевает передачу информации без использования языка слов. При этом мы получаем информацию посредством зрения, фиксируя такие выразительные элементы поведения, как лицевую экспрессию, жесты, позу, мимику, внешний вид в целом.

Нередко, глядя на другого человека, мы устанавливаем с ним **визуальный контакт**. Такой контакт является одной из форм невербальной коммуникации. Посредством визуального контакта можно получить некоторую информацию о другом человеке. Так, прежде всего, его взгляд может выражать интерес к данной ситуации или же, наоборот, его отсутствие. Авторы романов о влюбленных нередко пишут о том, что "они не сводили друг с друга глаз". "Рассеянный" взгляд или взгляд "в сторону" говорят о недостатке внимания к кому-либо или к чему-либо. Однако порой нежелание человека смотреть в глаза другому связано с тем, что первый должен сообщить второму неприятные вести. Недостаточность визуального контакта может также говорить о застенчивости индивида или его боязливости.

Поскольку взгляд несет значительную эмоциональную нагрузку, существуют определенные неписанные правила относительно того, как и когда им пользоваться. Многие здесь обусловлены культурными традициями той или иной страны. Так, в Европе и Северной Америке прямой взгляд в глаза другому человеку выражает стремление к искренности, доверительности. В Азии, например, в Японии и Корее, прямой взгляд может интерпретироваться как показатель агрессивности. В Японии не принято пристально смотреть на собеседника — беседующие смотрят в основном на икебану. В Чечне, в соответствии с традицией, женщины избегают визуального контакта при встрече с незнакомым мужчиной.

Пристальный взгляд в глаза другому человеку может использоваться также как знак агрессии или доминирования. Иной учитель в классе одним взглядом останавливает расшалившихся школьников.

Визуальный контакт может облегчить взаимодействие людей при выполнении совместной задачи. Так, нередко выступающие за одну команду спортсмены, обменявшись лишь взглядами, успешно согласовывают последующие совместные действия.

Нередко визуальный контакт сочетается с вербальным взаимодействием — беседой. Когда два человека разговаривают, то время от времени они смотрят друг другу в глаза. По данным английского психолога М. Аргайла (Argyle, 1972), доля времени, уделяемая такому взгляду с каждой стороны, колеблется обычно от 25 до 75% времени продолжительности разговора, хотя полный диапазон, зафиксированный в его лаборатории, простирается от нуля до ста процентов.

Данные исследований говорят о том, что имеются индивидуальные различия в стремлении людей к визуальным контактам. Так, экстраверты больше времени смотрят на взаимодействующего с ними человека, чем интроверты, и их взгляды более продолжительны. Люди с высоким уровнем потребности в аффилиации (принадлежности) уделяют больше времени взгляду на других людей, но только тогда, когда в основе ситуации лежит дружба или сотрудничество. Если же ситуация имеет соревновательный характер, такие индивиды меньше глядят на своих соперников. Однако в подобной ситуации индивиды с высоким уровнем потребности в доминировании уделяют больше времени взгляду на других людей (Exline, 1963). Имеются различия между мужчинами и женщинами в стремлении к визуальным контактам. Женщины более склонны к пристальному взгляду, чем мужчины, особенно разговаривая с другими женщинами.

Р. Экслейн также обнаружил, что люди, склонные к абстрактному мышлению, больше смотрят на других во время взаимодействия, чем люди, мыслящие конкретными образами. Первые имеют больше способностей к интеграции воспринимаемых факторов и, вероятно, менее подвержены приводящим порой в растерянность сторонам визуального контакта.

В целом, как отмечает М. Паттерсон (Patterson, 1982), пристальный взгляд, используемый в целях визуального контакта, выполняет следующие пять функций:

- 1) информационное обеспечение;
- 2) регулирование взаимодействия;
- 3) выражение интимности;
- 4) проявление социального контроля;
- 5) облегчение выполнения задачи.

Таким образом, пристальный взгляд с целью визуального контакта является столь же значимой стороной коммуникации, как и использование слов.

Лицевые экспрессии также могут играть немаловажную роль в межличностном общении. Вера в то, что выражение лица

какого-либо человека может отражать его истинные чувства, является общепринятой. Более двух тысяч лет назад древнеримский оратор Цицерон называл лицо "отражением души". Однако нельзя не отметить, что люди способны контролировать выражение своего лица, и это затрудняет распознавание их подлинных эмоциональных состояний.

В 1871 г. Ч. Дарвин высказал предположение, что определенные лицевые экспрессии являются врожденными и, таким образом, доступны для понимания каждого человека. Поэтому они играют важную коммуникативную роль. Данные современных исследований подтверждают эти положения, показывая, например, что представители различных культур, испытывая определенные эмоции, проявляют одинаковые лицевые экспрессии. В эксперименте Д. Мацумото (Matsumoto, 1992) испытуемые — американские и японские студенты последнего курса колледжа — рассматривали экспрессии шести универсальных эмоций (гнев, отвращение, страх, радость, печаль, удивление), которые изображали американские и японские мужчины и женщины. Обнаружилось, что как американские, так и японские студенты были способны различать представленные эмоции. И это не зависело от того, были ли люди, изображавшие ту или иную эмоцию, американцами или японцами.

**Телодвижения человека, его позы и жесты** наряду с выражением лица, взглядом также могут нести о нем ту или иную информацию, играя определенную роль в межличностном общении. Так, по походке можно судить о физическом состоянии человека, его настроении. В особенностях позы и жестикуляции проявляются и личностные черты, и намерения, и эмоциональные состояния человека. Непосредственному наблюдению доступнее всего различные эмоциональные состояния. Порой приходится наблюдать, как взволнованный человек постоянно прикасается к тем или иным частям своего тела, потирает или почесывает их. Данные исследований показывают, что люди в состоянии возбуждения проявляют большее количество подобных телодвижений, чем в спокойном состоянии.

Жесты специально используются человеком для передачи информации. Мы делаем определенные движения головой в знак утверждения или отрицания, жестом руки предлагаем человеку сесть или встать, машем рукой в знак приветствия или прощания. Конечно, жесты могут выступать в качестве своеобразного языка лишь в том случае, если взаимодействующие люди однозначно понимают их в соответствии с особенностями национальной культуры и контекстом ситуации.

В последние десятилетия изучение коммуникативных функций телодвижений (языка тела) выделилось в качестве отдельной ветви научного знания (кинесики). Высказывается предполо-

жение, что имеется приблизительно от 50 до 60 основных типов телодвижений, которые составляют сердцевину невербального языка тела. Его основные единицы используются одновременно, для того чтобы выражать тот или иной смысл, во многом подобно тому, как произнесенные звуки сочетаются, образуя слова, полные значения.

Невербальные поведенческие акты, которые прямо связаны с вербальным языком, называются иллюстраторами. Например, если кто-то спрашивает у вас, где находится ближайшая станция метро, вы, вероятно, будете использовать для объяснения как слова, так и жесты одновременно.

Конечно, не всегда жесты сопровождают вербальный язык. Иногда жесты заменяют целые фразы. Такие жесты, называемые эмблемами, являются невербальными актами, которые однозначно понимаются большинством представителей той или иной культуры. Так, взмах рукой во время встречи в качестве приветствия широко распространен во многих странах Европы и Северной Америки. Порой один и тот же жест может выражать различные значения в различных культурах. Например, в Северной Америке круг, образованный большим и указательным пальцами, когда другие пальцы подняты, обозначает, что все в порядке, но во Франции это значит нуль или нечто никчемное. В Средиземноморских странах и на Среднем Востоке это неприличный жест. Подобные различия могут вносить непонимание в контакты представителей различных культур.

Позы и жесты нередко свидетельствуют о характере взаимоотношений между двумя индивидами, например, о статусных различиях этих людей. Человек с более высоким социальным статусом, вступая в контакт с другим индивидом, обычно выглядит более расслабленным: его руки и ноги находятся в асимметричных позициях и слегка согнуты по отношению к телу. Человек с низким статусом, вероятнее всего, будет сохранять полную неподвижность, выпрямив корпус, держа ноги вместе и прижав к телу руки.

Западные исследователи отмечают также тендерные различия в языке тела, которые считаются результатом различной социализации мужчин и женщин. Считается, что мужчины склонны в гораздо большей степени принимать открытые позы, в то время как женщины чаще принимают закрытые позы, что характерно для лиц с более низким статусом. Взаимное притяжение также выражается в телодвижениях и жестах. Люди, которые симпатизируют друг другу, вероятнее всего, наклоняются вперед, держась прямо напротив другого человека, сохраняя при этом более расслабленное положение тела.

В целом позы и жесты человека в сочетании с его лицевыми экспрессиями и взглядом могут нести о нем обширную информацию. Все эти элементы невербального поведения используются человеком для того, чтобы сформировать у окружающих то или иное впечатление о себе.

#### **§ 4. Формирование первого впечатления о человеке**

"По одежке встречают, по уму провожают" — гласит старая русская поговорка. Но конечно же, на наше первое впечатление о другом человеке влияют не только его костюм, платье, различные их элементы. Весь внешний облик воспринимаемого человека — мимика, жесты, манера поведения, голос — складывается у нас в определенный образ. Мы делаем умозаключение о намерениях и мотивах этого человека, его эмоциях, установках, чертах личности.

Первая встреча с новым человеком, знакомство с ним уже приводят к формированию у нас некоторого впечатления о нем. Немаловажно значение такого впечатления. В зависимости от него мы соответствующим образом реагируем на эту встречу, предпринимаем определенные действия. На основе первого впечатления осуществляются (или не осуществляются) последующие контакты между участниками данной социальной ситуации.

Есть экспериментальные данные, показывающие связь между оценками внешности воспринимаемого человека и оценками его личностных свойств (Панферов, 1968). В роли испытуемых выступали 23 студента гуманитарных факультетов. Через эпидиаскоп им в течение 30 секунд демонстрировалась фотография человеческого лица. После этого испытуемые должны были решить: нравится ли им внешность предъявляемого человека. Такое же суждение они должны были вынести и в отношении личностных свойств данного человека. Всего по категории "нравится" предлагалось три ответа: 1) "нравится", 2) "не нравится", 3) "безразличен". Оценка внешности по этим трем видам ответов могла совпадать или не совпадать с оценкой личностных свойств. Из 414 возможных ответов совпало 302 оценки, т.е. 73%. Коэффициент корреляции между этими оценками составил 0,92. Тем самым результаты эксперимента показали, что при первом впечатлении одного человека о другом, возникшем на основе восприятия только внешности, проявляется тенденция зависимости оценок личностных свойств воспринимаемого лица от оценки его внешности.

Эксперимент В.Н. Панферова также показал, что одно и то же лицо, как правило, воспринимается одинаковым образом многими субъектами. Отсюда делается вывод о существовании единой общественной трактовки различных типов лиц (конечно, в рамках

сравнительно однородной социально-демографической группы). Очевидно, как отмечает Панферов, что человек, получивший позитивные оценки на основе восприятия только его внешности, будет иметь преимущества в положительном отношении к нему других людей перед человеком, который на этой же основе получит негативные оценки.

Роль внешности и поведения при первой встрече с незнакомым человеком хорошо демонстрирует следующий эксперимент А.А. Бодалева. Группе взрослых испытуемых было предложено письменно охарактеризовать незнакомого человека, который несколько раз появлялся перед ними. В первый раз незнакомец лишь приоткрыл дверь в комнату, где находились испытуемые, поискал глазами что-то и, сказав: "Простите", закрыл дверь. В другой раз он вошел туда и молча постоял. В третий раз незнакомец прошелся по комнате, заглянул в записи одного из испытуемых, погрозил пальцем девушке, которая хотела в этот момент поговорить с соседом, посмотрел в окно и удалился. Вернувшись в комнату снова, он мастерски начал читать басню. Наконец, при последнем появлении незнакомца перед испытуемыми им разрешили задавать ему любые вопросы, кроме тех, которые требовали бы от него прямого ответа о чертах собственной личности. Интервалы перед названными сеансами равнялись трем минутам. Незнакомый человек был в поле зрения испытуемых в первый раз десять секунд, во второй, третий и четвертый разы — по одной минуте, в последний раз — пять минут.

Полученные данные показали, что количество высказываний испытуемых о тех или иных сторонах внешнего облика и поведения человека, бывшего объектом восприятий, оказалось различным на разных стадиях знакомства с ним. На самых первых стадиях испытуемые воспринимали главным образом черты его внешнего облика. Почти все высказывания испытуемых о чертах личности наблюдаемого человека и впечатлении, которое он на них произвел, приходились на четвертую и пятую стадии. На последнюю стадию знакомства с воспринимаемым человеком пришлось больше всего суждений о его психических свойствах. Своё отношение к этому человеку большая часть испытуемых смогла сформулировать опять-таки на последней стадии встречи с ним.

Итак, было продемонстрировано, что самое первое впечатление обусловлено признаками, которые наилучшим образом выражены во внешности воспринимаемого человека. Что же касается интересов, вкусов, кругозора, привязанностей незнакомца, то испытуемые смогли сделать некоторые заключения о них лишь после того, как он прочитал басню и ответил на ряд вопросов. В этом же эксперименте обнаружилось, что индивидуальные различия между людьми проявляются не только в их наблюдательности, показателем которой могут служить количественные

данные восприятия испытуемыми внешнего облика и поведения незнакомца. Испытуемые неодинаково оценивали воспринимаемого ими человека и выражали различное отношение к нему. Так, одни сочли его симпатичным, другие придерживались противоположного мнения. Некоторые никак не выразили своего отношения к незнакомцу. Полученные данные свидетельствуют о том, что формирование образа другого человека на основе первого впечатления зависит также от особенностей личности субъекта восприятия. При этом такой образ всегда содержит неточности, а какая-либо оценка черт личности и ее эмоционального состояния может оказаться поспешным обобщением (Бодалев, 1970).

Имеются экспериментальные данные (Бодалев, 1983), показывающие, что при формировании у нас мнения о качествах личности человека, которого мы видим впервые, немалое значение имеет общая эстетическая выразительность облика этого человека и, в частности, степень соответствия его физической наружности имеющемуся у нас идеалу красоты. Так, люди, лица которых, по мнению компетентных судей, являются красивыми, получали у испытуемых более высокие оценки по всем рассматриваемым личностным свойствам, чем люди, которых те же судьи сочли некрасивыми. Более высоко оцениваются также и продукты деятельности людей с привлекательной внешностью.

Большое число исследований, проведенных в США, показывают, что для весьма привлекательного человека имеется большая вероятность получить рекомендации для работы после интервью, считаться эффективным психологом-консультантом и даже получить благоприятную оценку за письменное задание.

Однако, как отмечает Бодалев, "эффект красоты" сильно влияет на содержание формирующегося понятия о личности только в момент образования первого впечатления. В дальнейшем оценка данного человека другими людьми все больше начинает определяться другими факторами, прежде всего характером межличностного взаимодействия. Имеющиеся данные показывают также, что на первое впечатление о человеке могут влиять и особенности его телосложения, принятая им поза, направление взгляда, характеристики голоса и речи и т.д.

Наряду со сказанным наше первое впечатление о человеке оказывается подвержено также эффекту последовательности поступающей к нам информации, характеризующей данное лицо. Обратимся к эксперименту, который провел Э. Лачинз (Luchins, 1957) на четырех группах испытуемых. Группе Э был предъявлен следующий текст, описывающий некоего Джима как довольно дружелюбного и экстравертированного человека.

Джим вышел из дома, чтобы купить почтовой бумаги, в сопровождении двух друзей он прогулялся по улице, освещенной солнцем, радуясь



теплу. Джим вошел в магазин канцелярских принадлежностей, который был полон людей. Джим поговорил со знакомым, ожидая, пока продавец встретится с ним взглядом. По пути назад он остановился поболтать со школьным приятелем, который только что вошел в магазин. Покинув магазин, он пошел по направлению к школе. На этом пути он встретил девушку, с которой познакомился накануне вечером. Они немного поговорили, и затем Джим отправился в школу.

Группе И был предъявлен текст, описывающий Джима в более интровертированной манере.

Когда закончились уроки, Джим вышел из класса один. Оставив школу, он начал свой долгий путь домой. Улица была заполнена ярким солнечным светом. Джим шел по теневой стороне улицы, которая спускалась под уклон. Оказавшись на нижней части улицы, он увидел хорошенькую девушку, которую уже встречал накануне вечером. Джим пересек улицу и вошел в кондитерскую. Она была наполнена учащимися, и Джим заметил несколько знакомых лиц. Он спокойно подождал до тех пор, пока продавец не поймал его взгляд, и тогда он сделал свой заказ. Взяв напиток, он сел за столик. Закончив пить, он отправился домой.

Группе ЭИ было дано комбинированное описание, в котором описание Э предшествовало описанию И. Группе ИЭ также было дано комбинированное описание, но в нем описание И предшествовало описанию Э. Испытуемых просили написать несколько строк, в которых они должны были отразить свое впечатление о Джиме и предсказать его поведение в разнообразных социальных ситуациях. В полученных описаниях подсчитывалась частота упоминания особенностей, характерных для экстраверсии и интроверсии.

Обнаружилось, что последовательность предъявления описаний Э и И обуславливала впечатление испытуемых о Джиме. Как показывает таблица, группа ЭИ проявляла тенденцию давать преимущественно экстравертированные описания, хотя и не такие определенные, как в группе Э. Группа ИЭ проявляла тенденцию давать преимущественно интровертированные описания, хотя и не такие определенные, как в группе И.

Характеристики	Кол-во характеристик в группах (%)			
	Э	ЭИ	ИЭ	И
Экстравертированная	79	52	34	16
Интровертированная	14	36	56	73

Таким образом, первый блок информации о Джиме в большей степени, чем второй блок, обуславливал впечатление испытуемых о нем. Для группы ЭИ были типичны характеристики Джима как общительного, дружелюбного, экспансивного, открытого, приятного и веселого; группе ИЭ были свойственны описания

Джима как застенчивого, замкнутого, тихого, одинокого, скрытного и неприветливого. Группа ЭИ проявляла тенденцию предсказывать, что он будет проявлять экспансивное социальное поведение, что он бы принял приглашение на вечеринку, что Джим остановился бы и поговорил со знакомыми. Группа ИЭ проявляла тенденцию предсказывать, что он ушел бы от всех этих ситуаций.

В итоге Лачинз заключает, что старинное изречение о важности первого впечатления, по-видимому, имеет некоторое экспериментальное подтверждение. Однако не следует полагать, что это впечатление остается незабываемым. В другом эксперименте Лачинз рассмотрел различные пути преодоления эффекта первичности на формирование впечатления. Он обнаружил, что предупреждение испытуемых о ложности первого впечатления успешно ограничивало влияние первоначально представленной информации о личности незнакомца. В итоге испытуемые, предупрежденные о возможных ошибках первого впечатления, демонстрируют противоположную тенденцию — информация, представленная во вторую очередь, оказывает большее влияние, чем первоначальная информация. Так проявляется "эффект новизны".

Когда мы впервые видим другого человека, то наше впечатление о нем обусловлено не только теми или иными его особенностями и спецификой данной ситуации. При этом мы неизбежно проявляем и себя, свои личностные черты. Предполагается, что каждый из нас имеет имплицитную, т.е. подразумеваемую, не выраженную прямо, теорию личности и при восприятии другого человека исходит из такой теории (Krech et al., 1962). Например, если мы считаем какого-либо человека агрессивным, не проявляем ли мы тенденции считать его также и энергичным или, считая человека добрым, не приписываем ли мы ему при этом одновременно и честность?

Американский психолог Г. Келли (Kelley, 1950) получил экспериментальные данные, которые демонстрируют влияние имплицитной теории личности на восприятие нами другого человека. Сначала студентам были представлены краткие описания совершенно незнакомого им лектора. Все описания были идентичными, за исключением следующего: в одном случае лектор характеризовался как "весьма холодный". В другом случае как "очень сердечный". Ряд студентов получил одно описание, другой ряд — иное. После лекции студенты, которые слушали "очень сердечного" лектора, более высоко оценили его тактичность, информированность, дружелюбие, открытость, естественность, чувство юмора и человечность, чем те студенты, которые слушали "холодного" лектора. Предполагается, что полученные данные берут начало в имплицитном мнении испытуемых о том, какие черты личности сопровождают ее сердечность и какие —

холодность. Таким образом, имплицитная теория личности — это определенная когнитивная система, которая влияет на то, как мы воспринимаем других людей.

Среди факторов, формирующих первое впечатление о человеке, следует отметить его социальный статус и связанный с ним престиж в обществе. Показателен в этом плане эксперимент, который провел П. Уилсон (Wilson, 1968) в одном из колледжей Австралии. Пяти группам студентов был представлен в качестве приглашенного преподавателя незнакомый человек. При этом его академический статус назывался в каждой из групп по-разному. Так, в одной группе он был представлен как профессор психологии Кембриджского университета, в другой группе — как главный лектор, затем просто лектор, лаборант и, наконец, студент. После этого студенты каждой группы просили оценить рост приглашенного преподавателя. Было обнаружено, что чем выше статус, приписываемый данному незнакомцу, тем выше ростом он казался студентам. Получилось, что рост "профессора психологии" выше роста "студента" более чем на шесть сантиметров. Социально-психологический показатель — статус человека оказался связанным с его физическим показателем — ростом. Иногда исследователи отмечают и противоположную тенденцию. Так, высокие массивные люди могут восприниматься как более значимые в социальном смысле по сравнению с теми, чьи габариты не так велики.

По данным А.А. Бодалева, воспринимая других людей и затем словесно воссоздавая их облик, взрослые испытуемые выделяют прежде всего рост, глаза (цвет), волосы (цвет), мимику (выражение глаз и лица), нос, особенности телосложения человека. Все другие признаки при этом отмечаются реже. Рост, цвет глаз и волос являются в глазах взрослых наиболее значимыми отличительными элементами облика человека. При словесном воссоздании внешности людей эти элементы выполняют роль своеобразных опорных признаков для большинства испытуемых. С данными признаками затем связываются и другие характерные элементы облика воспринимаемого человека.

Исследования отечественных психологов показывают, как происходит развитие восприятия человека с возрастом. Так, по данным А.А. Бодалева, с возрастом при словесном воссоздании облика воспринимаемого человека все чаще включаются в качестве существенных признаков внешности компоненты, образующие его физический облик, а также описания черт его экспрессии. Один из важных выводов состоит здесь в том, что "хотя практически человек сравнительно рано начинает "читать" язык экспрессии и пользоваться им в своем общении с окружающими, однако тот факт, что выразительное поведение — важный признак в числе характерных индивидуальных особенностей

внешнего облика, осознается постепенно" (Бодалев, 1965. С.95). Несомненно также, что профессиональная деятельность того или иного человека сказывается на особенностях восприятия и понимания других людей. Как показывает О.Г. Кукосян, это проявляется уже при формировании первого впечатления о незнакомом человеке. Прежде всего профессиональные различия видны в обстоятельности описания внешнего облика и внутреннего мира воспринимаемого человека. При этом О.Г. Кукосян использует термин "полнота отражения", имея в виду здесь отражение числа воспринятых и зафиксированных испытуемыми элементов внешнего и внутреннего облика объекта познания к общему их количеству, которые могли быть отражены при заданных условиях (Кукосян, 1981. С. 82). По показателю "полноты отражения" особенно резко отличались друг от друга юристы и физики. Первые намного полнее, чем вторые, "отразили" познаваемого человека при формировании о нем первого впечатления.

Профессиональная принадлежность индивида — субъекта познания влияет и на специфику описания им воспринимаемых людей при формировании первого впечатления. Здесь также обнаружилось наиболее резкое различие между юристами и физиками (кроме них сопоставлялись также данные по группам экономистов, биологов и художников). Так, описания юристов характеризовались подробностью, самым большим объемом информации, последовательностью изложения по определенной схеме. Описания, данные физиками, отличались краткостью, небольшим объемом информации, носящей более обобщенный характер, абстрактностью. Видимо, это различие связано с тем, что юристы в своей профессиональной деятельности так или иначе постоянно связаны с людьми, тогда как физики имеют дело преимущественно с приборами.

**Селективность (избирательность) восприятия.** Персонаж одной старой юморески так показывал дорогу прохожему: "Идите по этой улице мимо пивного ларька, доходите до винно-водочного магазина, поворачиваете за угол — там отделение милиции, затем направо и дальше наискосок от вытрезвителя будет нужный вам дом". Женщина, к которой обратился этот прохожий, объясняла ему путь совсем иначе: "Идете прямо в сторону парикмахерской, до косметического салона, переходите улицу напротив швейного ателье, поворачиваете за угол и рядом с парфюмерным магазином будет нужный вам дом".

Всегда на нас воздействует со стороны окружающей среды лишь какая-то часть возможных стимулов. В соответствии со своими потребностями и интересами, ценностными ориентациями осознаваемо или неосознаваемо мы осуществляем определенный отбор (селекцию) этих стимулов. Именно на них мы и реагируем, в то время как на другие не обращаем внимания.

Получается, что одна информация обрабатывается нами, а другая — не используется. Так проявляется избирательность человеческого восприятия.

Такая избирательность восприятия обусловлена определенными когнитивными процессами. Предполагается, и об этом говорят также эмпирические данные, что процессы перцептуальной vigильности (селективной наблюдательности) и перцептуальной защиты (селективной невнимательности) происходят систематически, даже если сам индивид не осознает этого (McDavid and Nagari, 1968). Эти процессы направляют внимание таким образом, чтобы увеличивать соответствие нового опыта старому, уменьшать неожиданности, несообразности и конфликты с установленными ранее когнитивными структурами. Таким образом, селективность восприятия обеспечивает нам определенную готовность к ориентации в окружающей среде, помогая выделить существенный для нас "перцептуальный набор".

Известно, например, что, глядя на рисунок с изображением многих различных предметов, голодный человек выделяет в первую очередь те, которые связаны с пищей. В то же время человек, не испытывающий голода, может прежде всего подмечать совсем другое. Имеются также экспериментальные данные, полученные при кратковременном экспонировании испытуемым различных слов. Те слова, которые имеют неприятный оттенок значения, распознавались медленнее, чем слова с приятным оттенком.

Социальные роли, выполняемые людьми, направляют и соответствующим образом окрашивают их восприятие во всех жизненных ситуациях. Один и тот же ряд данных, рассматриваемых с разных точек зрения, будет выглядеть различным образом. Приведем экспериментальные данные, полученные Д. Дирберном и Г. Саймоном (Dearborn and Simon, 1958 ).

В качестве испытуемых выступала группа руководителей, которые представляли различные функциональные сферы бизнеса (сбыт, бухгалтерское дело, производство и т.д.). Эти руководители получили описание одной управленческой ситуации и в итоге ее изучения должны были установить главную проблему компании, описанной в данном случае. Обнаружилось, что большинство руководителей считали главной проблемой именно ту, которая имела отношение к их собственной функциональной роли. Так, 83% руководителей отделов сбыта отметили в качестве самой важной проблемы, стоящей перед этой компанией, сбыт продукции, в то время как лишь 29% руководителей других отделов выделяли сбыт.

Избирательность восприятия может быть обусловлена также национальными различиями, которые предстают на практике как различия культур. Интересные данные по этой проблематике

получены в эксперименте Д. Багли (Bagley, 1957) с использованием стереоскопа (специальный бинокль, в котором на каждый глаз проецируются различные изображения). Испытуемым школьным учителям из Мексики и США были представлены одновременно два одних и тех же изображения. На одном был тореадор, на другом — игрок в бейсбол. В итоге большинство мексиканцев увидело только тореадора, большинство американцев — только игрока в бейсбол. Национальная культура наложила отпечаток на восприятие испытуемых.

В зависимости от своего опыта, профессии, ряда различных обстоятельств человек обращает внимание на те или иные стороны одного и того же стимула. Очевидно, что ювелир, продавец и покупатель будут по-разному воспринимать перстень с драгоценным камнем в витрине магазина.

Таким образом, не все объекты окружающего мира и не все их стороны одинаковым образом воспринимаются разными людьми. Перцептуальный набор" индивида в каждом конкретном случае — это не фотографическое отражение всего окружающего, а его своеобразная личностная конструкция, в которой выделяются определенные объекты или их свойства так, чтобы соответствовать потребностям индивида.

## § 5. Социальные категории и стереотипы

Воспринимая различные объекты окружающего нас мира, мы прежде всего идентифицируем их в соответствии с определенными признаками. При этом, исходя из имеющихся у нас знаний, мы неизбежно осуществляем классификацию данных объектов. Так, стол мы относим к категории мебели, чашку — к категории посуды, а коша — к категории домашних животных. В каждую категорию попадают объекты, имеющие какие-либо существенные общие черты и свойства. Такая категоризация облегчает нам познание мира, дает нам возможность успешно действовать в нем. Мы не обходимся без категоризации и тогда, когда речь идет о людях, как непосредственно окружающих нас, так и тех, с которыми мы никогда не встретимся. Эта тенденция, которую мы постоянно демонстрируем, называется процессом социальной категоризации. От того, к какой социальной категории мы относим какого-либо человека, зависит и наше отношение к нему, и последующие действия.

Факты свидетельствуют о том, что одного и того же человека можно отнести к различным социальным категориям, порой даже с полярной оценочной окраской. Так, говоря сегодня об экс-президенте Чили, генерале Пиночете, одни называют его "кровавым диктатором", другие — "творцом чилийского экономического чуда". Соответственно высказывается и различное отношение

к деятельности генерала Пиночета на посту главы государства. Очевидно, что подобная категоризация может приводить к односторонним оценкам, тогда как необходимо учитывать все аспекты деятельности данной персоны.

Хотя категоризация совершенно необходима для определенной организации материала восприятия, в то же время эта мыслительная операция таит в себе, можно сказать, определенную опасность для адекватного суждения о каком-либо объекте. Кто из нас не оказывался порой в плену предвзятых суждений о другом человеке? Мы видим его впервые, однако и этого бывает достаточно, чтобы составить себе определенное мнение о нем. Пол, возраст, раса, национальность, элементы внешнего облика воспринимаемого нами человека — длина волос, тип одежды, различные украшения и т.д. — все эти признаки, как по отдельности, так и вместе взятые, побуждают нас отнести его к какой-либо категории людей. При этом мы обычно приписываем ему те или иные личностные свойства, способности, мотивы, социальные ценности, т.е. осуществляется процесс стереотипизации. В конечном счете, воспринимая того или иного человека, мы видим и оцениваем его в соответствии с той социальной категорией, к которой, по нашему мнению, он принадлежит. Мы наделяем этого человека теми чертами и свойствами, которые характерны, как нам кажется, для данной категории людей. Так, многие из нас считают, что политики склонны к компромиссам, военных отличает прямолинейность, а красивых людей — самовлюбленность. Это все — примеры социальных стереотипов. Насколько же правомерными являются при этом наши суждения?

Сам по себе термин "стереотип" заимствован из типографского мира. Так называется монолитная печатная форма, применяемая при печатании больших тиражей. Подобная форма позволяет экономить время и силы, но затрудняет внесение изменений в текст. В социальные науки термин "стереотип" ввел в 1922 г. американский журналист У. Липпман, который отметил, что люди часто используют подобный механизм, общаясь друг с другом и прибегая к определенным шаблонам восприятия. Относя какого-либо человека к той или иной категории лиц, нам легче строить свои взаимоотношения с ним.

Б. Рэйвен и Д. Рубин (Raven and Rubin, 1983) выделяют две важные функции стереотипов. Во-первых, посредством стереотипизации мы можем минимизировать "непреодолимую сложность информации до поддающихся анализу пропорций". Вместо того чтобы блуждать в поисках характерных и уникальных черт встреченного нами человека, мы можем ограничиться общими стереотипами. Это особенно важно тогда, когда нужно быстро принимать решение в ситуации неопределенности. Во-вторых,

поскольку одних и тех же стереотипов придерживаются многие люди, они могут легко общаться друг с другом. Стереотипы выступают как форма "социальной стенографии".

Широко распространены этнические (или культуральные) стереотипы, в соответствии с которыми определенные психологические свойства приписываются представителям тех или иных наций. Д. Майерс приводит данные исследований, показывающие, что европейцы считают жителей Южной Европы, например итальянцев, более эмоциональными и менее искусными в работе, чем жителей Северной Европы — немцев и скандинавов (Майерс, 1997). Стереотип южанина как человека более экспансивного существует даже в пределах одной страны. Так, в каждой из двадцати стран Северного полушария жители юга данной страны считаются более экспрессивными, чем жители севера (чего нельзя сказать о шести странах в Южном полушарии).

Заслуживает внимания тот факт, что значительная часть людей приписывает какой-либо рассматриваемой группе одни и те же черты. Показательны в этом плане данные одного из исследований, проведенных в США (Karlins et al., 1969). Ста университетским студентам был предложен перечень 84 личностных черт, с тем чтобы они отметили, какие из этих черт наиболее свойственны указанным десяти этническим группам. Если бы какие-либо черты подбирались студентами случайно, то можно было бы ожидать, что около 6% из них выберут любую данную черту для любой данной группы. Однако почти для каждой этнической группы были подобраны более чем 20% студентов, по крайней мере, три черты. И, по крайней мере, одна черта выбиралась более чем 50% студентов. Например, американцы были названы материалистичными (67%), англичане — консервативными (53%), немцы — усердными (59%). Таким образом, можно говорить об известном согласии относительно свойств, приписываемых различным этническим группам.

Обоснованна ли подобная стереотипизация? Соответствуют ли стереотипы реальности? Прежде всего отметим, что стереотипы возникают не на пустом месте. Ряд американских исследователей считает, что стереотипы могут содержать зерно истины. По их мнению, люди, высказывая суждение о других группах, сравнивают их со своей собственной группой. Так, если немцы в среднем считаются несколько более усердными, чем американцы, то эта черта будет частью стереотипа, даже хотя среднее различие может быть очень маленьким.

Ряд данных говорит о том, что имеются рациональные основания для формирования тех или иных стереотипов. Возьмем, например, стереотип пожилого работника, разделяемый многими людьми в различных организациях США. Одно из исследований



показало, что пожилые работники оценивались как не склонные к изменениям и творчеству, более осмотрительные и менее работоспособные даже тогда, когда их трудовые показатели были не хуже, чем у тех, кто был моложе (Mitchell, 1982). Следует добавить к этому, что, по данным другого исследования, проведенного ранее, обнаружена меньшая склонность к риску (большая осмотрительность) пожилых менеджеров по сравнению с более молодыми. Таким образом, можно говорить о зерне истины, содержащемся в стереотипе пожилого работника, т.е. о том, что такой работник обладает определенными характерными свойствами. Но из этого совсем не следует, что всем без исключения пожилым работникам будут присущи указанные свойства. Ошибочность стереотипа проявляется тогда, когда он влияет на суждение о конкретной личности с ее индивидуальными особенностями. Действительно, в этом случае, вместо того чтобы попытаться учесть всю уникальность данного человека, его воспринимают лишь на основе какой-то единственной категории, к которой он принадлежит. Стереотипы рождают определенные ожидания относительно поведения людей и дают нам возможность взаимодействовать на этой основе.

Хало-эффект (эффект ореола). Окружающий нас мир, как и люди, живущие в нем, — все преисполнено тех или иных противоречий. Яркий красивый гриб порой оказывается ядовитым, а невзрачное растение — полным целебных свойств. Человек с ангельским лицом может оказаться вором-рецидивистом, а безобразный горбун — тонким ценителем искусства. Однако, даже зная о подобных несовпадениях "формы" и "содержания", многие из нас непроизвольно стремятся к тому, чтобы их впечатление о том или ином человеке было непротиворечивым. Так, преподаватель вуза, просмотревший на экзамене зачетную книжку студента и обнаруживший в ней одни "пятерки", часто склонен уделять лишь минимум времени опросу этого студента. Преподаватель логично, как ему кажется, полагает, что и на его вопросы студент, скорее всего, ответит на "отлично". В данном случае можно заключить, что преподаватель оказался под влиянием хало-эффекта, или эффекта ореола.

Термин "хало" ("гало") заимствован из метеорологии. Хало — это светлые круги, наблюдаемые около Солнца или Луны и представляющие собой определенное оптическое явление. В психологическом смысле данный термин впервые использовал Э. Торндайк в 1920 г.

Хало-эффект — тенденциозность нашего восприятия, которая проявляется в том, что при оценке каких-либо черт личности мы попадаем под влияние сложившегося у нас общего впечатления об этой личности и стремимся сделать наши оценки совместимыми, непротиворечивыми. Эта тенденция может превалировать как

в позитивном, так и в негативном направлении. Если какой-либо человек обладает, на наш взгляд, прежде всего некоторыми позитивными чертами, то мы склонны думать, что ему присущи также другие положительные свойства. И наоборот, если мы отмечаем у какого-либо человека негативные черты, то скорее допускаем наличие у него и других отрицательных качеств (негативный хало-эффект). Так, влюбленный человек преувеличивает все позитивные свойства объекта своей любви, а его негативные свойства преуменьшаются или не фиксируются вовсе.

На формирование того или иного впечатления о человеке может влиять весь его внешний облик, включая одежду, речь, манеры. Возьмем ситуацию собеседования по поводу приема на работу. Очевидно, что больше шансов быть принятым имеет аккуратно одетый и вежливый человек, нежели тот, кто отличается лишь своим неряшливым видом и вызывающим поведением.

Хороший пример хало-эффекта имеется в сказке А. де Сент-Экзюпери "Маленький принц". Писатель рассказывает о том, как один турецкий астроном заметил в телескоп новую малую планету. Астроном доложил тогда о своем открытии на международном астрономическом конгрессе. Однако никто ему не поверил именно потому, что он был одет по-турецки. Некоторое время спустя новый турецкий султан повелел своим подданным под страхом смерти носить европейское платье. И вот тот астроном приехал на очередной международный конгресс и снова доложил о своем открытии. Теперь он был одет по последней моде, и все коллеги с ним согласились.

Есть и экспериментальные данные американских психологов, подтверждающие эффект ореола (Solomon and Saxe, 1977). Испытуемым — студентам последнего курса демонстрировали четыре видеозаписи беседы студентки с советником по трудоустройству и просили их высказать свое впечатление об этой студентке. Каждому испытуемому показывали только одну видеозапись из сделанных четырех, которые различались следующим образом. На двух видеозаписях студентка с помощью театрального грима была превращена в очень привлекательную или очень непривлекательную. На двух других та же самая студентка изображалась как очень интеллигентная или как не интеллигентная. Последний эффект достигался так: "советник" (на самом деле это был помощник экспериментатора) говорил студентке, что средний балл ее итоговых экзаменов в университете очень высок. На другой же видеозаписи студентке говорилось о том, что средний балл ее экзаменов, наоборот, очень низок. После просмотра видеозаписи испытуемых просили высказать свои впечатления о студентке.

Эксперимент показал, что, когда студентка казалась привлекательной и (или) интеллигентной, ей приписывали более благо-

желательные черты, лучшие ближайшие и долгосрочные перспективы работы, а также большую вероятность будущего счастья. Полученные данные означают, что хотя такое явное свойство личности, как привлекательность, сильно влияет на производимое ею впечатление, другие черты личности, воспринимаемые не визуальным образом, также могут производить яркий формирующий эффект. Действительно, как обнаружило это исследование, интеллигентность играет большую роль в формировании впечатления о личности, чем ее внешняя привлекательность.

Другие личностные черты — и позитивные, и негативные — также могут вносить свой вклад в хало-эффект. Обычно этот эффект проявляется тогда, когда у нас имеется мало информации о другом человеке, оценку которому мы даем.

## § 6. Каузальная атрибуция

**Параметры причинности.** Почему друг не пригласил меня отметить день своего рождения? Почему мой шеф против обыкновения берет с собой в командировку на этот раз именно меня, а не другого сотрудника? Почему нелюбезный раньше сосед первым поздоровался со мной и завел разговор о погоде? Когда мы вступаем в контакт с другими людьми, то обычно стараемся понять, почему они ведут себя таким образом. Однако нередко мы не располагаем достаточной информацией о причинах того или иного поведения людей. Мы строим различные догадки, пытаемся уяснить себе подоплеку действий других людей, приписывая им те или иные причины — соответствующие мотивы и намерения. Этот процесс называется атрибуцией, и его значимость в нашей жизни трудно переоценить. Ведь наши реакции на поведение других людей обусловлены именно тем, какими причинами мы его объясняем. В итоге процесса атрибуции у нас появляется возможность прогнозировать поведение других и успешно взаимодействовать с ними.

В настоящее время изучение различных сторон процесса атрибуции представляет собой одно из важных направлений социальной психологии. Начало разработки данной проблематики положил Ф. Хайдер (Heider, 1958). Он был первым социальным психологом, который на строгой научной основе стал анализировать, как человек пытается понять причины поведения других людей. По мнению Хайдера, у каждого имеется общая теория человеческого поведения (то, что он называл "наивной психологией"), и человек использует ее для объяснения различных социальных событий. При этом в поисках соответствующих атрибуций люди мотивируются двумя основными потребностями: потребность сформировать логически обоснованный взгляд на мир и потребности приобрести контроль над окружающей

обстановкой. Способность предсказать, как другие люди будут себя вести, служит в итоге удовлетворению обеих указанных потребностей. Именно такая способность позволяет самым разным людям понимать друг друга на работе, на улице, в других общественных местах. И не только понимать, но и порой успешно взаимодействовать даже с незнакомыми людьми.

Хайдер заложил основы теории каузальной атрибуции (дословно: приписывание причины). В соответствии с этой теорией восприятие нами поведения других людей обусловлено в значительной степени тем, какие причины мы приписываем данному поведению — внутреннему состоянию человека или каким-либо внешним факторам. Иначе говоря, где находится "локус причинности"? Предположим, что вы приглашаете девушку, сидящую рядом с вами на лекции, в кино, но она отказывается, ссылаясь на занятость. Что же является настоящей причиной ее отказа? Он может быть вызван внутренним состоянием девушки, таким как отсутствие у нее интереса к вам. Или же он может быть следствием того или иного внешнего обстоятельства, поскольку у девушки запланированы какие-то неотложные дела на это время.

Итак, чтобы объяснить поведение других людей, мы стремимся приписывать ему внутренние причины (интернальная атрибуция) или внешние (экстернальная атрибуция). К внутренним (диспозиционным) причинам можно отнести черты личности, ее способности, установки, настроения, стремления, состояние здоровья и т.д. — все то, что формирует соответствующую predisposition личности к тем или иным действиям. При этом предполагается, что личность обладает свободой выбора своих действий. К внешним (ситуационным) причинам относятся особенности окружающей социальной или физической среды, которые, наоборот, ограничивают возможности выбора личностью своего поведения. Это специфика социальной ситуации, действия других людей, погода или просто случай. Так, в условиях сильного социального давления человек порой оказывается "жертвой обстоятельств". Можно вспомнить, как в 70-е гг. многие советские писатели были вынуждены выступать в печати с осуждением А.И. Солженицына, делая это вопреки своим убеждениям.

Конечно, проводимое психологами различие между внутренними и внешними причинами поведения людей имеет относительный характер. Ведь те или иные ситуации формирующим образом влияют на человеческую личность, ее свойства и, наоборот, в любой жизненной ситуации каждый из нас неизбежно выражает себя, собственную индивидуальность. Во всяком случае, "локус причинности" является самым первым параметром при решении вопроса об атрибуции того или иного поведения человека.

Второй параметр атрибуции — это устойчивость или неустойчивость причины, вызвавшей данное поведение. Мы хотим знать,

является ли эта причина сравнительно постоянной особенностью внешнего окружения или внутренней диспозицией личности. Некоторые внешние причины являются очень устойчивыми, такие как правила и законы (например, запрещение проезда автомобиля на красный свет или игры вратаря руками за пределами штрафной площадки) или профессиональные роли (в обязанности профессоров из года в год входит чтение лекций).

Другие же внешние причины являются очень неустойчивыми. Так, погода оказывает существенное влияние на то, отправимся ли мы в воскресенье на прогулку или будем дома как-либо проводить время. Очевидно, что погода — неустойчивый фактор.

Другой пример. Некий предприниматель иногда получает нужный ему товар у тех поставщиков, которые гарантируют его высокое качество, но иногда последние не могут обеспечить все поставки, и тогда предприниматель обращается к тем, у кого имеется такой товар, хотя и не столь высокого качества. Таким образом, успех этого предпринимателя оказывается ограниченным неустойчивой внешней причиной.

Внутренние причины также могут быть и устойчивыми, и неустойчивыми. Так, во время игры в шахматы Гарри Каспаров может просчитывать возможные варианты позиции на много ходов вперед: его "счетные" способности вполне устойчивы. Некоторые футболисты иногда блещут своей индивидуальной игрой, обводя с мячом двух-трех противников, иногда же они легко теряют мяч. В общем, эти футболисты действительно талантливы, но их талант, по-видимому, очень неустойчив.

Подобным же образом можно подходить и к сфере обучения. Так, успех или неуспех студента в решении какой-либо отдельной задачи может быть объяснен его способностями (внутренняя и сравнительно устойчивая причина), его усилиями (внутренняя и обычно весьма неустойчивая причина), удачей (внешняя и неустойчивая причина) и степенью трудности задачи (внешняя и устойчивая причина).

Третьим параметром атрибуции, как показано в работах Б. Уэйнера, является контролируемость. Мы понимаем, что одни причины каких-либо явлений вполне поддаются нашему контролю, в то время как другие находятся вне пределов контроля с нашей стороны. Осознаваемая нами контролируемость или неконтролируемость той или иной причины может сосуществовать в различных комбинациях с "локусом причинности" и устойчивостью (Taylor et al., 1994), как показано в табл. 10.1. Например, внутренняя неустойчивая причина наподобие временного усилия рассматривается в общем как контролируемая: студент может попытаться трудиться усерднее, а может и не прилагать к этому усилий. Устойчивая внутренняя причина в виде соответствующей способности является, очевидно, неконтролируемой. Удача

как внешний и неустойчивый фактор также не поддается нашему контролю. В то же время редкая помощь, получаемая от других людей, хотя и является внешней и неустойчивой причиной, вероятно, находится под контролем этих других людей.

Таблица 10.1. Возможные причины полученных результатов в соответствии с локусом, устойчивостью и контролируемостью (Источник: **Weiner**, 1979)

Контролируемость	Внутренняя		Внешняя	
	Устойчивая	Неустойчивая	Устойчивая	Неустойчивая
Контролируемая	Обычно прилагаемое усилие	Временно прилагаемое усилие (для этой частной задачи)	Некоторые формы пристрастии педагога	Редкая помощь от других
Неконтролируемая	Способность	Настроение	Трудность задачи	Удача

Вопрос о том, являются ли указанные параметры наилучшими для понимания каузальной атрибуции, сейчас обсуждается среди западных психологов. Некоторые из исследователей критикуют здесь сам дихотомический подход, предусматривающий или интернальность или экстернальность. Действительно, эти два объяснения в каком-либо конкретном случае не всегда противоположны друг другу, а могут оказаться взаимодополняемыми.

Теория "соответствующего вывода". Как отмечалось ранее, наблюдая за поведением другого человека, мы приписываем его действиям внутренние или внешние причины. Допустим, в каком-то конкретном случае мы приписали действиям партнера внутренние причины. При этом мы также пытаемся уяснить для себя, каковы намерения нашего партнера, какими личностными чертами он обладает. Выступая с теорией "соответствующего вывода", Э. Джонз и К. Дейвис (Jones and Davis, 1965) особенно интересовались тем, как люди приходят к заключению о причине какого-либо единственного примера поведения (например, почему продавщица грубила мне). Они считают, что люди, наблюдая какое-нибудь действие индивида, пытаются сделать вывод о том, соответствует ли это действие какому-либо устойчивому личностному свойству данного индивида. Итак, соответствующий вывод является выводом о том, что какое-либо действие индивида свидетельствует об устойчивом личностном свойстве. Например, если Сергей проявляет деликатность по отношению к Олегу, то его соответствующий вывод мог бы состоять в том, что Сергей является деликатным человеком. Но придет ли Олег на самом деле к соответствующему выводу? Не всегда. Если находится несколько вероятных причин того, почему некто

может выполнить определенное действие, то соответствие является низким, и мы не можем быть уверены в причине данного действия. Однако, если имеется только одна вероятная причина для объяснения какого-либо действия, то соответствие является высоким, и можно быть уверенным в подходящей к данному случаю атрибуции.

Люди предпочитают, по мнению Джонза и Дейвиса, делать диспозиционные атрибуции (т.е. такие, которые являются внутренними и устойчивыми). В основе такого предпочтения лежит убеждение в том, что знания о диспозиционных атрибукциях других позволяют нам лучше понимать и предсказывать их поведение. Однако известно, что поведение любого человека часто допускает ряд различных толкований и его причины далеко не всегда лежат на поверхности. Джонз и Дэйвис утверждают, что мы используем несколько логических правил, когда делаем вывод о личностных характеристиках других людей на основе их поведения.

Одно из таких правил касается *социальной желательности* поведения. Люди приписывают диспозиционные атрибуции с гораздо большей вероятностью такому поведению других, которое является социально нежелательным, чем поведению социально желательному. Причина заключается в том, что социально желательное поведение говорит нам больше о культурных нормах данной группы, нежели о личности индивида в этой группе. Однако, когда люди нарушают эти нормы, действуя определенным образом, такое неожиданное поведение требует объяснения. В подобных случаях социальная цена отклонения от нормы порой бывает велика, и поэтому можно с большой уверенностью полагать, что поведение нарушителей отражает их устойчивую и внутреннюю диспозицию (Jones et al., 1961).

Еще одно правило, которым руководствуются люди, делая предположения о личностных характеристиках какого-либо действующего лица, состоит в учете *степени его выбора*. Очевидно, что поведение, основанное на свободном выборе, в большей степени свидетельствует об истинных личностных характеристиках действующего лица, чем то, которое является вынужденным.

В соответствии с материалами исследований Джонза и Дейвиса мы не только наблюдаем социальную желательность поведения других людей и степень их выбора, но также анализируем поведение, выбранное действующим лицом, в контексте других возможных линий поведения. Затем мы задаем себе вопрос: "Является ли некоторый результат необычным для избранного поведения?" Сравнивая последствия избранного поведения с последствиями других действий, не предпринятых, мы часто можем прийти к выводу о силе намерений, лежащих в основе данного поведения, посредством поиска необычных последствий. Итак,

третье правило вывода относится к действиям, которые вызывают *необычные эффекты* — результаты, которые не могли быть вызваны любым другим действием. Исследовательские данные показывают, что поведение с уникальными необычными эффектами приводит к более убедительным предположениям о диспозициях действующего лица, чем поведение с обычными эффектами. Иначе говоря, если кто-то делает что-то совершенно отличающееся от того, что мы ожидали, мы гораздо чаще удивляемся, почему это произошло, и ищем объяснения в особенностях личности данного человека.

Обратимся к примеру, который приводит С. Франзой (Franzoi, 1996). Представим себе молодого человека, который ищет место для тренировок в подъеме тяжестей. В качестве возможных мест для этой цели он рассматривает участок за своим домом, уголок уединенного пляжа и спортивную площадку, примыкающую к двум домам женской университетской организации. Отметим, что некоторые получаемые при этом эффекты являются общими для всех данных мест, т.е. что бы ни выбрал молодой человек, он будет иметь естественную удобную зону для тренировок, много открытого пространства и свежего воздуха. Однако только одно из данных мест представляет возможность молодым женщинам наблюдать за его упражнениями. Если молодой человек выберет именно это место для своих упражнений, наблюдатели могут, вероятно, заключить, что он является "искателем внимания". Приходя к такому выводу о личностных чертах этого молодого человека, наблюдатели будут исходить из его своеобразного поведенческого решения.

Подводя итоги сказанному выше, отметим, что в соответствии с теорией Джонса и Дейвиса люди, весьма вероятно, приходят к заключению, что действия других людей отражают их основные диспозиционные черты (т.е. они, вероятно, делают соответствующие выводы), когда эти действия воспринимаются, как: 1) ниже нормы социальной желательности, 2) выбранные свободно и 3) имеют результатом уникальные, необычные эффекты.

**Фундаментальная ошибка атрибуции.** Наше поведение в целом обусловлено взаимодействием внутренних индивидуальных характеристик и внешних факторов. Однако, объясняя действия других людей, мы чаще всего ищем причину в их диспозициях, а не в каких-либо ситуационных обстоятельствах. Л. Росс (Ross, 1977) назвал эту тенденцию фундаментальной ошибкой атрибуции. Так, преподаватель, разрешая опоздавшему студенту занять место в аудитории, нередко считает причиной опоздания неорганизованность этого студента, а не сбой в работе общественного транспорта. Еще пример. Часто футбольные болельщики расценивают невнимание судьи к какому-либо нарушению правил на поле как следствие его пристрастия в пользу "чужой"



команды. При этом не учитывается, что судья мог просто не заметить нарушения и неправильность в его действиях объясняется особенностями внешних обстоятельств (скажем, яркое солнце слепило ему глаза).

Убедительный пример фундаментальной ошибки атрибуции демонстрирует эксперимент Росса и его сотрудников (Ross et al., 1977). Была создана ситуация, похожая на телевизионную игру, в которой участники отвечают на вопросы ведущих. Испытуемые — студенты — были разделены случайным образом на две группы: задача одних состояла в том, чтобы задавать вопросы, задача других — отвечать на них. Первые должны были придумать десять трудных, но ясных вопросов, требующих широкой эрудиции. Участники состязания в среднем отвечали только на четыре вопроса из десяти. Несомненно, что в роли ведущего испытуемые получали определенное преимущество. Однако отвечавшие на вопросы не учитывали этот внешний фактор в поиске причины полученных результатов. Они считали, что ведущие обладают большими знаниями, чем они. Интересно, что наблюдатели, которые присутствовали при этом, но не были непосредственно включены в данную игровую ситуацию, также оценивали ведущих как более компетентных, чем отвечавших на вопросы. Итак, здесь проявилась фундаментальная ошибка атрибуции, т.е. тенденция отдавать предпочтение внутренним атрибуциям над внешними при объяснении поведения других людей.

В работах некоторых американских авторов поднимается вопрос о том, насколько рассматриваемая ошибка является действительно фундаментальной (Franzoi, 1996). Высказывается предположение, что важной причиной такой ошибки является влияние западной культуры, основанной на идеологии индивидуализма, которая подчеркивает приоритет, преимущество свободно образованных социальных взаимосвязей и стремление к автономии. С другой стороны, многие культуры, не относящиеся к западным, имеют более коллективистские черты. При этом делается акцент на приоритете групповых потребностей над индивидуальными, предпочтении крепких социальных взаимосвязей и готовности индивида подчиниться влиянию своей группы.

Действительно ли эти разные идеологии порождают и соответствующие атрибутивные различия? Для ответа на этот вопрос Джоан Миллер (Miller, 1984) опросила две группы горожан различного возраста — американцев и индусов (проживавших в Индии). Задача опрашиваемых состояла в том, чтобы объяснить причины позитивного и негативного поведения, свидетелями которого они были в течение своей жизни. Как показали полученные данные, не выявилось значимых атрибутивных различий между самыми юными (от 8 до 11 лет) представителями двух разных культур. Однако по мере увеличения возраста опрошенных

американцы обнаруживали больше диспозиционных, нежели ситуационных атрибуций как для позитивных поведенческих актов, так и для негативных. Это полностью соответствовало фундаментальной ошибке атрибуции. Совершенно противоположную тенденцию демонстрировали ответы индусов — представителей коллективистской идеологии. Они чаще использовали экстерналильные атрибуции. Ряд последующих работ также показал, что фундаментальная ошибка атрибуции более свойственна культурам с идеологией индивидуализма и усваивается посредством социализации. К этому можно добавить, что, по данным исследований, американцы получают большее социальное одобрение, когда они выражают именно внутреннюю, а не внешнюю каузальную атрибуцию.

Отмечается даже прагматическое значение внутренних атрибуций, в частности, их влияние на деятельность людей. Так, в одном из экспериментов, проведенных в США, детей учили объяснять свои успехи и неудачи, исходя из тех усилий, которые они сами прилагали для решения задачи. Обнаружилось, что такое воспитание может сделать детей усерднее, увеличивая тем самым вероятность их успеха (Dweck, 1975).

Общепризнано, что понимание индивидом причин поведения является важным условием его успешного взаимодействия с другими людьми. В целях минимизации фундаментальной ошибки атрибуции Э. Аронсон и его коллеги делают акцент на двухступенчатом процессе атрибуции (Аронсон и др. 2002). Имеется в виду следующий путь. Когда люди рассматривают поведение другого человека, они, как правило, автоматически совершают фундаментальную ошибку атрибуции. Это первая ступень процесса. Затем люди могут сознательно перейти на вторую ступень этого процесса, приступив к обдумыванию возможных ситуационных объяснений рассматриваемого поведения. Предприняв такой второй шаг, люди могут приспособить свою изначальную внутреннюю атрибуцию так, чтобы в полной мере учесть и все возможные ситуационные факторы. Конечно, эта ступень требует от человека определенных усилий и сознательного внимания.

Различие между действующим лицом и наблюдателем. Каждый из нас может на собственном опыте убедиться в том, насколько мы склонны к фундаментальной ошибке атрибуции, давая оценку поведения других людей. Ну а если мы сами оцениваем свое собственное поведение? Тот же личный опыт говорит нам, что в подобных случаях мы, как правило, не проявляем указанной тенденции. Как это проявляется на практике? Возьмем ситуацию, когда некто ошутимо задевает нас в вагоне метро, устремляясь к выходу. Если мы не высказываемся по этому поводу вслух, то негодуем про себя, относя чаще всего этот толчок за счет невоспитанности или неуклюжести данного человека.

Иначе говоря, мы объясняем эти действия главным образом его внутренними причинами, не принимая в расчет возможные внешние обстоятельства, например, тесноту в вагоне, резкую остановку поезда.

Однако каждому из нас приходилось порой задевать другого человека при выходе из вагона метро. Объясняем ли мы подобным же образом собственные действия? Конечно же нет. Мы говорим себе, что другие люди так неудачно расположились в вагоне, мешая нам выйти из него, или что мы очень неспешили, а потому были невнимательны к окружающим. Итак, мы объясняем (и оправдываем) наши действия внешними причинами.

Тенденция приписывать наше собственное поведение внешним или ситуационным причинам, а поведение других людей — внутренним или диспозиционным причинам называется в психологической литературе "различием действующего лица и наблюдателя". Эта тенденция отмечена во многих экспериментах. Интересные данные получил Р. Низбетт вместе с коллегами (Nisbett et al., 1973). Они просили студентов-мужчин написать небольшие тексты, в которых те объяснили бы, почему им нравятся их подруги и почему они выбрали основной предмет своей специализации в колледже. Наряду с этим каждого из испытуемых просили, чтобы он написал подобный текст о своем лучшем друге. Необходимо было также объяснить, почему другу нравится его девушка и почему он выбрал основной предмет своей специализации. Эти два текста затем сопоставлялись, чтобы определить, сколько ситуационных и диспозиционных внутренних причин в них упоминалось. Были обнаружены большие различия между текстами, которые испытуемые писали о себе, и теми, которые они писали о своих друзьях. При объяснении собственного выбора подруги или основного предмета в колледже они проявляли тенденцию подчеркивать внешние факторы (наружность или поведение их девушек, финансовые возможности, предоставляемые той областью деятельности, которую они выбрали). Объясняя выбор своего друга, они, наоборот, были склонны подчеркивать внутренние причины (потребность друга в определенном типе компании, черты личности, которые соответствуют избранной им области деятельности, и т.п.). Например, испытуемые писали: "Я выбрал химию, потому что *это* высокооплачиваемая область", но "мой друг выбрал химию, потому что *он* хочет зарабатывать много денег". Или же: "Я встречаюсь со своей девушкой, потому что *она* отзывчивая", но "мой друг ходит на свидания со своей подругой, потому что *он* любит отзывчивых женщин".

Подобные эффекты были получены во многих других исследованиях. Рассматриваемую тенденцию объясняют следующим образом. Мы обычно обладаем различной информацией о своем собственном поведении и о поведении других. Каждый из нас

знает, что он действует различным образом в различных ситуациях. Мы понимаем, что необходимо менять свое поведение в зависимости от обстоятельств. Знание собственной вариативности побуждает нас приписывать свои действия преимущественно внешним причинам. Наоборот, если мы не знаем какого-то человека очень хорошо, то не располагаем достаточными сведениями о его прошлом поведении. Вследствие такого недостатка информации мы склонны предполагать, что он всегда ведет себя так, как сейчас. Иначе говоря, мы заключаем, что его поведение вытекает главным образом из устойчивых личностных черт или других внутренних факторов.

Тенденция различия между действующим лицом и наблюдателем может привести человека к серьезным атрибутивным ошибкам, направляя его на ложный путь при объяснении причин поведения других людей. Так, менеджер порой считает, что невысокая продуктивность работника обусловлена его нерасположенностью или некомпетентностью, т.е. внутренними факторами. На самом же деле причиной невысокой продуктивности здесь могут быть такие внешние факторы, как недостаточное информирование или конфликтные взаимоотношения в группе.

Переоценивая устойчивость поведения людей, мы неизбежно будем встречаться с трудностями при взаимодействии с ними. В целом, знание рассматриваемой тенденции позволяет нам понять, почему два человека в одной и той же ситуации могут давать различные объяснения тому, что случилось.

**Предрасположение в пользу своего Я.** Победитель в лыжной гонке дает интервью, говоря о собственных стараниях на тренировках, оптимальном режиме подготовки к этим соревнованиям, своем выборе правильной тактики на лыжне. Его ближайший соперник, потерпевший неудачу, ссылается на то, что была неудачно выбрана мазь для лыж, ему не повезло с жеребьевкой, отсутствовали условия для полноценных тренировок.

В каждом из этих случаев демонстрируется тенденция, которую психологи называют предрасположением в пользу своего Я. Она состоит в том, что при взаимодействии с другими людьми мы проявляем склонность относить на свой счет те их действия, которые согласуются с нашими собственными интересами. При этом человек признает свои заслуги в случае успеха и, наоборот, уклоняется от ответственности в случае неудачи. Можно сказать, что мы стремимся приписать свои позитивные действия и хорошие результаты внутренним причинам — собственным личностным чертам, усилиям или способностям. Но наши негативные действия и плохие результаты мы приписываем внешним причинам — другим людям, ситуации, невезению.

Одно из первых исследований рассматриваемого феномена провела Линда Бекман. Перед 56 учителями, которые занима-

лись со школьниками начальных классов, стояла задача дать им основы математики. Было обнаружено, что, когда неуспевающие ученики улучшали свои оценки, учителя приписывали этот успех своим педагогическим способностям. Если же неуспевающие ученики оставались на прежнем уровне или хорошо успевающие ученики ухудшали свои оценки с течением времени, то учителя приписывали эти результаты внешним факторам — сложности задачи, недостатку времени, обилию новых понятий (Raven and Rubin, 1983).

Можно привести немало примеров проявления предрасположения в пользу своего Я, которые дает нам жизнь. Так, студент, провалившийся на экзамене, чаще всего объясняет свою неудачу трудными вопросами билета, отсутствием достаточного материала в учебнике, придирками преподавателя и т.п. В случае же получения отличной оценки студент, скорее всего, полагает, что этот успех — следствие его высокого уровня интеллекта, усердных занятий и других собственных достоинств.

Еще один типичный пример. Наши футбольные тренеры обычно относят проигрыш своей команды на счет внешних причин — неблагоприятного календаря игр, фактора "чужого поля", ошибок судьи и т.п. И наоборот, выигрыш своей команды, как правило, обосновывается внутренними причинами — правильно избранной тактикой игры и умениями футболистов.

Следует отметить, что подобная тенденция характерна не только для российской спортивной жизни. Показательны в этом смысле данные одного американского исследования (Lau et al., 1980). Был проведен анализ газетных статей, посвященных основным спортивным состязаниям за определенный период, с заявлениями игроков и тренеров о причинах выигрышей или поражений их команд. Обнаружилось, что высказывания в связи с выигрышем, как правило, относились к внутренним причинным факторам (умения игроков, их высокая мотивация). Однако в высказываниях по поводу поражения чаще упоминались внешние причины (действия другой команды, плохое состояние спортивной площадки).

Тенденция предрасположения в пользу своего Я может ярко проявляться в ситуациях совместной деятельности. Поскольку человек имеет обыкновение объяснять успех преимущественно внутренними причинами (своими собственными усилиями), а неудачу — внешними факторами (трудностью задач, стечением обстоятельств, ошибками партнеров), то это нередко приводит к напряженности в межличностных отношениях и конфликтам.

Подобная тенденция обнаруживается и по данным межкультуральных исследований. Выяснилось, что представители многих культур рассматривают свою собственную культуру в более благоприятном свете, чем другие культуры.

Чем же можно объяснить тенденцию предрасположенности в пользу своего Я? Основная причина здесь состоит в стремлении личности сохранить самоуважение. Действительно, если мы создаем личную ответственность за успех, но не считаем, что заслуживаем порицания вследствие негативного результата предпринятых действий, наше чувство собственного достоинства будет укрепляться. Таким образом, данную тенденцию можно рассматривать в русле психологической защиты собственного Я.

### § 7. Социальное взаимодействие и общение

Общаясь между собой, люди не только передают и получают информацию, так или иначе воспринимают друг друга, но и определенным образом взаимодействуют. Социальное взаимодействие является характерной чертой человеческой жизнедеятельности. Каждый наш день включает в себя множество различных по форме и содержанию типов взаимодействия с другими людьми. Не случайно многие исследователи считают, что проблемы взаимодействия должны занимать центральное место в социально-психологической науке. Самым общим образом социальное взаимодействие можно определить как "процесс, в котором люди действуют и реагируют на действия других" (Смелзер, 1994. С. 165). Большая часть нашего поведения является следствием текущих социальных взаимодействий или произошедших ранее.

Социальное взаимодействие подразумевает межличностные контакты, при которых двое или больше людей осуществляют какие-либо совместные действия. Эти контакты не обязательно должны быть непосредственными. Очевидно, что при современных средствах связи взаимодействовать между собой могут и люди, разделенные большими расстояниями, даже находящиеся на разных континентах.

Взаимодействия могут иметь устойчивый или эпизодический характер, а иногда и одномоментный. Например, когда незнакомые люди оказываются в одном купе поезда.

Э. Холландер выделяет следующие характерные черты социального взаимодействия (Hollander, 1971). Во-первых, это взаимозависимость поведения участников взаимодействия. Поведение одного участника выступает как стимул для поведения другого, и наоборот. Вторая характерная черта социального взаимодействия — это взаимные поведенческие ожидания на основе межличностного восприятия друг друга. Фундаментом, лежащим в основе первой и второй, является третья черта — подразумеваемая каждым участником взаимодействия оценка ценности, приписываемой действиям и мотивам других людей, а также удовлетворенности, которую другие могут обеспечить.

Взаимодействия складываются из отдельных действий или поступков людей. Польский социолог Я. Щепаньский рассматривает каждое социальное действие как систему, в которой можно выделить следующие составные элементы: а) действующее лицо; б) предмет действия или лицо, на которое действуют; в) средства или орудия действия; г) метод действия или способ использования средств действия; д) реакция лица, на которое действуют, или результат действия (Щепаньский, 1969).

Западные исследователи выделяют две большие категории в понятии "структура взаимодействия". Во-первых, это формальная структура взаимодействия, под которой понимаются такие образцы взаимоотношений, которые требуются обществом, его социальными институтами и организациями. Во-вторых, отмечается также наличие неформальной структуры взаимодействия, порождаемой индивидуальными мотивами, ценностями, особенностями восприятия. То, что называется формальным уровнем взаимодействия, закреплено в формальных (официальных) социальных ролях. Неформальный уровень взаимодействия основан на межличностной привлекательности, привязанности людей друг к другу. Этот уровень обусловлен индивидуальными диспозициями. Отметим также, что взаимодействие в официальных ситуациях может приобретать некоторые черты неформального взаимодействия. Будучи длительными и непрерывными, формальные отношения обуславливаются также индивидуальными психологическими свойствами взаимодействующих людей.

Наши взаимодействия с людьми в большой степени обусловлены тем, как мы воспринимаем этих людей, их словами и делами. Наши восприятия, в свою очередь, подвержены влиянию наших ролей, в которых мы взаимодействуем с ними, и нашему взгляду на эти роли.

Мы отмечали, что при новом взаимодействии каждый из нас обычно относит другого индивида к какой-либо категории, приписывает ему ту или иную роль. На данной основе мы пытаемся предсказать, как эти люди будут реагировать в том или ином случае, какие установки для них характерны. То, как именно мы определим роль другого человека, будет влиять на последующее взаимодействие.

При рассмотрении различных особенностей связей между людьми обычно выделяют два вида взаимозависимости — кооперацию и конкуренцию. В первом случае (кооперация) некоторое количество индивидов вступает в контакт друг с другом и осуществляет согласованные действия для достижения определенной цели. Обычно речь идет о цели, которую невозможно достичь, действуя в одиночку. Отмечается, что уровень кооперации возрастает по мере того, как люди осознают свою взаимозависимость и необходимость доверия друг к другу. Во втором случае

(конкуренция) действия нескольких индивидов происходят в условиях соревнования, где выигрыш возможен не для всех, а иногда только для одного человека. Например, игра в шахматы.

Указанные два вида взаимодействия не следует противопоставлять, рассматривая как взаимоисключающие. Так, имеется немало соревновательных по форме ситуаций, в которых обе участвующие стороны могут выиграть посредством кооперативных действий. Возьмем, например, научную дискуссию. Конечно, каждому из ее участников хочется, чтобы его позиция возобладала над остальными. Однако в процессе научного спора, высказывая собственные аргументы в пользу своей концепции, все его участники движутся в направлении поиска истины. Дипломатия также представляет собой взаимозависимые отношения, которые включают в себя и соревновательные, и кооперативные элементы.

Невозможность однозначного определения вида взаимодействия в группах (диадах) показывает анализ, проведенный А.Л. Журавлевым (Журавлев, Шихирев, Шорохова, 1988). Были выделены следующие социально-психологические типы взаимодействия:

1. Сотрудничество: оба партнера содействуют друг другу, активно способствуют достижению индивидуальных целей каждого и общих целей совместной деятельности.

2. Противоборство: оба партнера противодействуют друг другу и препятствуют достижению индивидуальных целей каждого.

3. Уклонение от взаимодействия: оба партнера стараются избежать активного взаимодействия.

4. Однонаправленное содействие, когда один из партнеров способствует достижению индивидуальных целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с ним.

5. Однонаправленное противодействие: один из партнеров препятствует достижению целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с первым участником.

6. Контрастное взаимодействие: один из партнеров старается содействовать другому, а второй прибегает к стратегии активного противодействия первому (в подобных ситуациях такое противодействие может маскироваться в той или иной форме).

7. Компромиссное взаимодействие: оба партнера проявляют отдельные элементы как содействия, так и противодействия.

Именно наличие взаимодействий между людьми является основным отличительным признаком совместной деятельности по сравнению с индивидуальной, как отмечает А.Л. Журавлев. Им были выделены следующие основные признаки совместной деятельности. Это, во-первых, наличие единой цели для участников. Такая единая цель может быть подразделена на ряд более частных совместных задач, которые затем решаются поэтапно. Обязательным компонентом совместной деятельности является



общая мотивация — побуждение работать вместе. Здесь возникает много сложнейших вопросов о соотношении индивидуальных и групповых мотивов, общей цели и мотивов. И наконец, такой важный компонент совместной деятельности, как совместные усилия по реализации ее задач, которые должны завершаться общим результатом. При этом процессы распределения, интегрирования, координации и управления индивидуальными целями, мотивами, действиями и результатами имеют отношение ко всем основным структурным составляющим деятельности (Журавлев, 1999).

Поскольку взаимодействие можно представить себе как своеобразное переплетение действий отдельных его участников, очевидно, что их личностные особенности будут влиять на весь этот процесс. На основе исследований в диадах А. Коуэн вместе с коллегами (Kohén et al., 1984) предпринял попытку определения так называемого межличностного стиля, используемого отдельными индивидами при взаимодействии. Межличностный стиль — это та общая манера, которая характерна для каждого индивида при его взаимодействии с другими.

Почти никто не ведет себя одним и тем же образом во всех ситуациях. Конечно, различные ситуации требуют различных образцов поведения. Однако, отмечает Коуэн, почти каждый человек имеет предпочитаемый или доминантный стиль взаимодействия. Это стиль, который соответствует его Я-концепции, стиль, который ему наиболее удобен. Одни люди очень различны по своему межличностному стилю дома, на работе, с друзьями и т.д. Другие демонстрируют лишь легкие вариации их "обычного" стиля. Рассмотрим эти стили.

*Первый* из них выражается в общепринято вежливых формах взаимодействия, когда люди руководствуются социальными условиями, что обычно рассматривается как "приемлемое и вежливое" поведение. Когда два человека встречаются впервые, они, по всей вероятности, начинают с этого стиля. Их разговор обычно ведется на безличном и приветливом уровне, а его содержание остается в границах того, о чем легче всего говорить.

*Второй* стиль взаимодействия — умозрительно-экспериментальный. Человек, который предпочитает этот стиль, рассматривает, исследует и оценивает все и всякого тщательным образом с намерением изучить и понять. Его выводы основаны на опыте и могут видоизменяться, но в соответствии с установленной позицией, которая меняется редко. Главное качество процесса взаимодействия, создаваемого этим стилем, — это открытый обмен действиями, которые редко имеют эмоциональную окраску.

*Третий* стиль взаимодействия — агрессивно-аргументированный. Когда человек энергично занимает твердую позицию по какому-либо вопросу и выдвигает свои собственные аргументы. Чувства человека при этом могут быть сильными, хотя он глух к аргументам другой стороны. Такой стиль часто приводит к доминированию. Взаимодействия с подобным индивидом могут быть стимулирующими или, наоборот, фрустрирующими. Иначе говоря, эти взаимодействия редко бывают монотонными, вялыми и требуют энергичных ответных реакций.

*Четвертый* стиль взаимодействия — экспрессивно-конфронтационный. При этом человек высказывает свои мысли и чувства открыто и прямо. Люди, которые ведут себя таким образом, часто развивают очень тесные деловые взаимоотношения и глубокие дружеские. Ряд выражаемых чувств здесь очень широк и варьируется от гнева до нежности — все, что действительно переживается.

Очевидно, как отмечают авторы данной типологии, эти четыре категории не исчерпывают всех возможных стилей взаимодействия, но они могут быть полезны для понимания некоторых источников трений во взаимоотношениях в диадах. В соответствии с наблюдениями человек, предпочитающий тот или иной стиль взаимодействия, может оказаться совместимым с "представителем" какого-либо одного стиля, но испытывать трения при общении с "представителем" другого стиля. Например, человек, обычно предпочитающий общепринято вежливые формы взаимодействия, будет, вероятно, чувствовать себя чрезвычайно неловко с человеком, которому нравится экспрессивно-конфронтационный стиль, но может себя чувствовать очень легко с человеком, демонстрирующим умозрительно-экспериментальный стиль.

Указанные четыре стиля взаимодействия не охватывают всех возможных вариаций, которые порой отмечаются в разных ситуациях и у разных людей. Однако, наблюдая различные ситуации вашего общения с другими людьми, вы можете попробовать идентифицировать свой стиль взаимодействия и стиль взаимодействия других (или сделать на этот счет некоторые умозаключения). Видимо, можно сказать, что чем выше уровень толерантности индивида при взаимодействии с "представителями" самых разных стилей взаимодействия, тем в большей степени он обладает коммуникативной компетентностью.

До сих пор мы говорили в основном о таком виде взаимозависимости людей, как кооперация. Именно кооперация, подразумевающая координацию индивидуальных действий людей, лежит в основе совместной деятельности. Обратимся теперь к такому виду взаимозависимости, как конкуренция. В данном случае это борьба нескольких индивидов за достижение одной и той же цели. Конкуренция подразумевает высокий уровень личностной

включенности людей в соперничество. В своих крайних проявлениях конкуренция приобретает форму конфликта.

Конфликт можно рассматривать как столкновение противоречивых сил. Поскольку сейчас мы говорим об одном из видов межличностного взаимодействия — конкуренции между людьми — это уровень социально-психологического анализа конфликта. Отличительные признаки конфликта здесь состоят в том, что он возникает и протекает в сфере непосредственного общения людей как определенный результат обострившихся противоречий между ними.

Вопрос о возникновении конфликтов является одним из самых сложных в социально-психологической проблематике их изучения. Определяющим в происхождении конфликтов выступает соответствующее сочетание объективных и субъективных факторов. С одной стороны, следует отметить обусловленность конфликта определенной социально-психологической средой, присущей той или иной группе (и малой, и большой). С другой стороны, необходимым обстоятельством для возникновения конфликта является субъективное восприятие какой-либо ситуации как конфликтной хотя бы одним из ее участников. Это может быть вызвано определенными свойствами личности.

Детерминирующую роль в восприятии индивидом конфликтности ситуации играет субъективная значимость противоречия, лежащего в основе конфликта, или — можно сказать, используя введенное А.Н. Леонтьевым понятие, — тот "личностный смысл", который это противоречие имеет для данного индивида. Этот личностный смысл определяется всем индивидуальным, жизненным опытом человека, точнее, такими характеристиками его личности, как ценностные ориентации и мотивация.

Момент осознания ситуации как конфликтной связан также с превышением индивидуального порога толерантности. Этот универсальный психологический механизм возникновения конфликтов не исключает возможности последующей многовариантности в развитии конфликтной ситуации.

В современной социальной психологии изучение конфликтов во всем их многообразии и многосторонности приобрело характер отдельного направления. Рассматриваются различные виды конфликтов, их структурные и динамические характеристики, стратегия и тактика конфликтного взаимодействия, способы разрешения конфликтов и т.д. (Гришина, 2000).

Социально-психологический анализ внутригрупповых конфликтов является одним из традиционных направлений работ западных исследователей. Их подход к изучению данной проблематики претерпел существенные изменения за прошедший период. Можно выделить три основных взгляда на проблему конфликта.

Первоначально исследователи исходили из положения об исключительно негативной роли любого межличностного конфликта. В связи с этим рекомендовалось (в организациях) всячески избегать каких бы то ни было конфликтов. Их причины сводились к психическим свойствам той или иной личности, а также к недостаточному взаимопониманию между людьми. Таким образом, чтобы избежать конфликта, рекомендовалось осуществлять соответствующую коррекцию взаимодействия людей. Эта точка зрения, называемая традиционной, господствовала в основном до конца 1940-х гг.

На смену подобным взглядам пришел так называемый поведенческий подход. В соответствии с ним конфликт представляет собой вполне естественное явление, свойственное всем группам. Поскольку конфликты неизбежны, их следует принимать как должное. Более того, иногда конфликт может приводить к повышению групповой продуктивности. Данная концепция доминировала до середины 1970-х гг.

На основе современной точки зрения, называемой интеракционистской, порой следует даже поддерживать конфликт. Это объясняется тем, что группа, находящаяся в состоянии спокойствия и уравновешенности, характеризуется статичностью. Здесь царит безразличие, отсутствуют потребности перемен и нововведений.

Радикальность нового взгляда на проблему конфликтов состоит в том, что некоторый (оптимальный) уровень конфликтности в группах даже необходим. Именно это позволяет им сохранять жизнеспособность, самокритичность и творческий потенциал.

Конечно, не следует полагать, что все конфликты можно рассматривать только как позитивные. Оценка конфликта всецело зависит от некоторых важных его характеристик. Отдельные конфликты действительно способствуют достижению целей группы и называются функциональными или конструктивными. Конфликты другого типа, препятствующие эффективной деятельности группы, считаются дисфункциональными или деструктивными. Порой, как уже отмечалось, конфликтная ситуация содержит в себе и созидающее, и разрушительное начала.

Важным критерием является групповая продуктивность. Поскольку взаимодействие в группах осуществляется для достижения той или иной цели, главное влияние конфликта должно быть сосредоточено на группе, а не на том или ином отдельном индивиду. В таком случае конфликт скорее окажется функциональным. Конечно, воздействие конфликта на группу редко исключает воздействие на индивида, и наоборот. То, как индивиды воспринимают конфликт, оказывает большое влияние на эффекты

конфликта для группы в целом. Однако члены группы могут воспринимать какое-либо событие как дисфункциональное, не удовлетворяющее их, но в итоге оно порой оказывается функциональным, если способствует достижению целей группы. Есть основания предполагать, что крайние уровни конфликта, сопровождаемые явной борьбой, очень редко бывают функциональными. По мнению специалистов (Robbins, 1984), функциональный конфликт чаще всего характеризуется низким или умеренным уровнем "тонкой и контролируемой" оппозиции. Тип групповой активности также является фактором, обуславливающим функциональность конфликта. Предполагается, что чем более креативная и неструктурная задача стоит перед группой, тем больше вероятность того, что внутренний конфликт будет конструктивным.

В целом регулирование конфликтности в группах является одним из важных путей оптимизации взаимодействия их членов и повышения уровня групповой продуктивности. При этом перед социальными психологами стоит важная задача разработки научно обоснованных критериев, позволяющих различать тип конфликта. На данной основе возможно управление конфликтом, с тем чтобы его исход имел конструктивный характер.

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

1. Общение является необходимым условием всякой совместной деятельности и представляет собой процесс установления и развития контакта между людьми, обмена информацией, восприятия участниками общения друг друга и их взаимодействия. Отечественные исследователи выделяют следующие основные стороны общения: коммуникация, перцепция, интеракция.
2. Коммуникация — это процесс передачи информации от одного лица другому или группе лиц и восприятие этой информации данными лицами. Выделяют следующие основные элементы коммуникационной цепи:
  - 1) источник информации (ее отправитель, коммуникатор);
  - 2) передатчик;
  - 3) приемник;
  - 4) получатель информации (коммуникант, адресат коммуникации).
3. Невербальная коммуникация — это передача информации без использования языка слов. Среди форм невербальной коммуникации особенно выделяются визуальный контакт, лицевые экспрессии, телодвижения человека, его позы и жесты.
4. Первая встреча с новым человеком уже приводит к формированию у нас некоторого впечатления о нем. Это впечатление обусловлено признаками, которые наилучшим образом выражены во внешности воспринимаемого человека. Первое впечатление о человеке подвержено также эффекту последовательности поступающей к нам информации, характеризующей данное лицо. Кроме того, каждый человек в соответствии со своими личностными особенностями осуществляет определенную селекцию стимулов, влияющих на него. Подобная избирательность восприятия обусловлена также социальными ролями, профессией и опытом индивида.
5. При восприятии других людей мы идентифицируем их в соответствии с определенными признаками, относим их к тем или иным социальным категориям. При этом мы обычно приписываем им какие-либо личностные свойства, способности, мотивы, социальные ценности, т.е. осуществляется процесс стереотипизации. Имеющиеся данные доказывают, что значительная часть людей приписывает какой-либо рассматриваемой группе одни и те же черты.
6. Хало-эффект — тенденциозность нашего восприятия, проявляющаяся в том, что при оценке каких-либо черт личности

нам свойственна тенденция преобразования наших оценок в совместимые, непротиворечивые. Этот эффект проявляется тогда, когда у нас мало информации о другом человеке, который является объектом оценки.

7. Объясняя себе поведение других людей, мы приписываем этому поведению внутренние или внешние причины. В первом случае можно говорить об интернальной (внутренней, диспозиционной) атрибуции, во втором случае — об экстернальной (внешней, ситуационной) атрибуции.
8. Объясняя действия других людей, мы чаще всего ищем причину в их диспозициях, а не в каких-либо ситуационных обстоятельствах. Эта тенденция называется фундаментальной ошибкой атрибуции. Однако при оценке своего собственного поведения мы проявляем тенденцию объяснять его ситуационными причинами. Это явление называется различием между действующим лицом и наблюдателем.

Тенденция предрасположения в пользу своего Я заключается в том, что при взаимодействии с другими людьми мы проявляем склонность относить на свой счет те их действия, которые согласуются с нашими собственными интересами. При этом свои достижения мы приписываем внутренним причинам, а свои неудачи — внешним причинам.

9. Социальное взаимодействие — это межличностные контакты, при которых двое или больше людей осуществляют какие-либо совместные действия. Выделяют два основных вида взаимодействия — кооперацию и конкуренцию. Кооперация подразумевает координацию индивидуальных действий людей, она лежит в основе совместной деятельности. Конкуренция подразумевает борьбу нескольких индивидов за достижение одной и той же цели. В своих крайних проявлениях конкуренция приобретает форму конфликта.
10. Конфликт — это столкновение противоречивых сил, которое сопровождается состоянием эмоциональной напряженности. С одной стороны, возникновение конфликта обусловлено определенной социально-психологической средой. С другой стороны, необходимым обстоятельством для возникновения конфликта является субъективное восприятие какой-либо ситуации как конфликтной хотя бы одним из ее участников. Конфликты бывают конструктивные (функциональные), приводящие к достижению групповых целей, и деструктивные (дисфункциональные), препятствующие достижению групповых целей. Регулирование конфликтности в группах является одним из важных путей повышения уровня групповой продуктивности.

### Ключевые понятия

- ✓ Общение
- ✓ Коммуникация
- ✓ Перцепция
- ✓ Интеракция
- ✓ Невербальная коммуникация
- ✓ Селективность восприятия
- ✓ Социальная категория
- ✓ Социальный стереотип
- ✓ Хало-эффект
- ✓ Каузальная атрибуция
- ✓ Фундаментальная ошибка атрибуции
- ✓ Кооперация
- ✓ Конкуренция
- ✓ Конфликт
- ✓ Конструктивный (функциональный) конфликт
- ✓ Деструктивный (дисфункциональный) конфликт

### Литература для дополнительного чтения

- Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996.
- Андреева Г.М.* Психология социального познания. М.: Аспект-Пресс, 1997.
- Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.
- Бодалев А.А.* Личность и общение. М.: Педагогика, 1983.
- Гришина Н.В.* Психология конфликта. СПб.: Питер, 2000.
- Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М.* Межличностное общение. СПб.: Питер, 2001.
- Лабунская В.А.* Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999.
- Леонтьев А.А.* Психология общения. М.: Смысл, 1997.
- Парыгин Б.Д.* Социальная психология. СПб.: ИГУП, 1999.
- Сидоренко Е.В.* Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. СПб.: Речь, 2002.
- Социальная психология / Под ред. *А.Л. Журавлева*. М.: ПЕР СЭ, 2002.
- Социальная психология в трудах отечественных психологов. Хрестоматия. СПб.: Питер, 2000.



## Глава 11

# МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВЛИЯНИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ

### § 1. Определение понятий

Издавна люди задумывались над таким явлением, как власть человека над другими людьми. Что заставляет их повиноваться чьей-то воле? Почему они порой с готовностью идут за человеком, не занимающим никаких государственных постов, не имеющим никакой официальной власти? Идут, подчас рискуя своими жизнями за идеи, выдвигаемые этим человеком? А бывает и наоборот. Какая-либо персона находится на вершине пирамиды власти, но терпит неудачу, пытаясь повести людей за собой. Почему? В чем состоит "секрет" успешного влияния одного человека на других? Что такое власть? И отчего в ней заключается особая сила?

Все эти вопросы в течение многих веков занимают и власть имущих, и мыслителей, принадлежащих к тем или иным научным школам. Широкому кругу проблем власти и влияния посвящены труды ряда выдающихся представителей социальной философии. К ним относятся прежде всего Н. Макиавелли, Т. Гоббс, Ф. Ницше, М. Вебер, Б. Рассел. Многие из теоретических догадок этих мыслителей легли затем в основу эмпирически ориентированных подходов, осуществляемых в современной социальной психологии.

Начнем с определения понятий влияния и власти в психологическом смысле. Авторы известной работы "Психология изменения установки и социальное влияние" Ф. Зимбардо и М. Ляйппе пишут: "Процесс социального влияния подразумевает такое поведение какого-либо человека, которое имеет своим следствием — или даже только намерением — изменение образа действий другого человека, его чувств или мыслей по отношению к некоему стимулу" (Zimbardo and Leippe, 1991. P. 3).

Психологические феномены влияния и власти настолько тесно связаны, что это порой проявляется и в определениях данных понятий. Так, автор одного из современных американских учебников по социальной психологии С. Франзой отмечает: "Социальное влияние подразумевает использование социальной власти человеком или группой с целью изменения установок или поведения других людей в определенном направлении" (Franzoi, 1996. P. 258).

Человек, который является источником социального влияния, обычно называется агентом (субъектом) влияния. Реципиент или

потенциальный реципиент попытки влияния называется "мишенью" (объектом влияния). При этом власть понимается как наличие силы, имеющейся в распоряжении агента влияния для того, чтобы мотивировать определенное изменение "мишени". Власть какого-либо человека проистекает из наличия у него определенных возможностей (например, вознаграждения, наказания, информирования), вследствие его социальной позиции в обществе или того, что этот человек нравится другим, является объектом восхищения.

Хотя власть в широком смысле определяют просто как способность оказывать влияние, не следует отождествлять понятия власти и влияния. Обычно власть ассоциируется с тем или иным принуждением, пусть даже в мягкой форме. В самом крайнем случае наличие власти предполагает ситуацию принудительного доминирования. При этом люди, на которых направлено воздействие власти, не имеют никаких альтернатив, кроме подчинения. Когда же мы говорим о влиянии, то обычно имеем в виду передачу информации для того, чтобы изменить мнение или поведение какого-либо индивида (группы лиц). При этом данные индивиды располагают более чем одной альтернативой в качестве ответной реакции.

Взаимосвязь между тем, кто оказывает влияние, и тем, кто является его объектом, ярко проиллюстрировал Ф. Хайдер, описывая два действия, посредством которых рука может повлиять на движение мяча: "В одном случае по мячу ударяют так, что он просто летит на другую сторону спортивной площадки. В другом случае мяч направляется рукой и все его движение зависит в каждый момент от движения руки... В первом случае влияние извне проявляется только однажды... В другом случае, когда мяч направлен в течение всего его движения, на ход событий оказывает продолжительное влияние извне" (Heider, 1959. P.4—5).

Итак, любое влияние начинается с осуществляющего его агента. Воздействуя с определенной целью на "мишень", он неизбежно задается для себя следующим вопросом: как долго ему необходимо осуществлять это воздействие, чтобы достичь цели? Так, отмечают Б. Рэйвен и Д. Рубин, родители, пытаясь убедить своего ребенка уделять меньше времени просмотру телепередач, конечно, стремятся изменить его поведение. Однако заметим, что отец или мать хотят в общем гораздо большего, чем только этого. Родители хотят, чтобы их ребенок изменил свои установки по отношению к телевидению, точно так же, как и свое поведение. Как в примере Хайдера, когда речь идет о первом мяче, отец хотел бы сделать первый шаг и затем рассчитывать, что ребенок будет социально независим от него. Если же, однако, ребенок смотрит телепередачи меньше времени только потому, что родитель непрерывно оказывает на него влияние, как в случае со вторым,

постоянно направляемым мячом, то произошедшее изменение будет социально зависимым.

Итак, социально зависимое влияние состоит в том, что индивид как объект влияния не только претерпевает определенные изменения, но и продолжает связывать свое новое поведение, мнения или установки с агентом влияния. Это явление противоположно социально независимому влиянию, при котором конечное изменение осуществляется безотносительно к зависимости от агента влияния (Raven and Rubin, 1983).

На основе своих многолетних исследований Зимбардо и Ляйппе отмечают следующие характерные черты социально-психологического подхода к влиянию:

- 1) фокусирование внимания на индивидуальном поведении и психических процессах;
- 2) подчеркивание значимости социальных ситуаций как причины того или иного поведения;
- 3) предположение, что восприятие социальных ситуаций оказывает на поведение большее влияние, чем объективная реальность;
- 4) опора на научные методы сбора и оценки данных (Zimbardo and Leippe, 1991. С. 40).

Наиболее заметным началом социально-психологических исследований влияния и власти были широко известные эксперименты, проведенные под руководством К. Левина в США в конце 30-х гг. В них выявлялись особенности групповой динамики в условиях различного, экспериментально созданного "социального климата". Главным фактором, формирующим тот или иной "климат", выступал стиль лидерства (Lewin and Lippitt, 1938). Левин рассматривал власть как возможность оказать воздействие на кого-либо или, более формально, как максимальное воздействие, которое индивид А может оказать на индивида Б, разделенное на максимальное сопротивление, которое Б может проявить (Lewin, 1941).

Следуя первоначальной концепции Левина, Френч и Рэйвен определили влияние как силу, которую один индивид (агент) проявляет по отношению к кому-либо другому ("мишени"), чтобы вызвать то или иное изменение "мишени", включая изменения поведения, мнений, установок, целей, потребностей и ценностей. Социальная власть при этом определяется как потенциальная способность агента влиять на "мишень". Итак, влияние — это "кинетическая власть, тогда как власть — это потенциальное влияние" (French and Raven, 1959. P. 152).

Важным показателем власти является наличие контроля, которым обладает какой-либо индивид или группа лиц по отношению к другим людям или группам. Таким образом, власть происходит из зависимости одних людей от других. Чем больше эта

зависимость, тем больше и потенциальная власть. Если какой-либо человек контролирует то, что вы хотите получить, значит, он имеет над вами власть. По мнению многих психологов, именно в этом состоит важнейший признак власти.

Феномен власти тесно сплетен с феноменом лидерства. Очевидно, что лидеры используют власть как средство достижения групповых целей. Чем большей властью обладает тот или иной лидер, тем успешнее его деятельность. Однако понятия власти и лидерства имеют и существенные различия. Власть не требует согласованности целей, а только их зависимости. Иначе говоря, цели тех, кто находится в подчинении, зависят от целей тех, кто обладает властью. Лидерство, наоборот, возможно лишь при наличии соответствия целей лидера и ведомых.

## § 2. Зависимость, неопределенность и власть

Как мы уже отмечали, по всей вероятности, самый важный аспект власти состоит в том, что она является функцией зависимости. Теперь мы попытаемся показать, насколько зависимость, наряду с неопределенностью важны для понимания власти (Robbins, 1984).

Начнем со следующего постулата. Чем больше одно лицо B зависит от другого лица A, тем большей властью обладает A над B. Если вы обладаете чем-то таким, что требуется другим людям, но что контролируется только вами одним, то вы ставите этих людей в зависимость от вас. Поэтому вы получаете власть над ними. Зависимость, таким образом, обратно пропорциональна альтернативным источникам снабжения. Иначе говоря, если что-то имеется в изобилии, обладание этим ресурсом не увеличивает вашу власть. Так, поскольку ученый совет университета состоит только из профессоров, то наличие профессорского звания не дает здесь никаких специальных преимуществ. Точно так же среди сверхбогатых людей деньги не являются большей властью. Однако, как гласит старая поговорка, "в стране слепых одноглазый человек это король!" Если кто-то может создать монополию, контролируя информацию, престиж или еще какие-нибудь блага, которых жаждут другие люди, то они становятся зависимы от такого монополиста. И наоборот, чем больше вы можете расширить ваше право выбора, тем меньше власти вы даете в руки других. Это объясняет, например, почему многие из нас стремятся к финансовой независимости. Такая независимость уменьшает власть, которую другие могут оказывать на нас.

Порой человек, находящийся в организации на низком иерархическом уровне, обладает важными знаниями, которыми не располагают лица, занимающие более высокие места на служебной лестнице. В подобных случаях чем важнее данная информация,

тем больше власти имеют первые над вторыми. Поэтому совсем не обязательно занимать высокое место в официальной организационной иерархии, чтобы иметь власть и оказывать соответствующее влияние на вышестоящих. Так, различного рода советники первых лиц в государстве могут существенным образом влиять на принимаемые этими лицами решения, либо давая им информацию определенного рода, либо смещая в ней акценты, либо специально умалчивая о чем-то вообще.

Отметим далее, что человек, которого трудно (по каким-то причинам) заменить другим лицом в организации, обладает большей властью, чем тот, кого заменить легко. Это положение показывает также, какое значение имеет ролевая зависимость в позициях власти. Чем уникальнее умения какой-либо личности, тем большее преимущество может она иметь, влияя на других с целью удовлетворения своих потребностей. Это касается как представителей некоторых профессий, так и обладателей каких-то уникальных способностей. Например, у нас в стране случалось, что несколько ведущих футболистов команды отказывались играть под началом своего тренера. Если же руководство футбольного клуба не внимало этому демаршу, то порой игроки нарочно проигрывали несколько раз подряд, в том числе заведомо более слабым противникам, как говорят, "сплавляли тренера". В конечном итоге игрокам обычно удается одержать верх над тренером. Руководителям футбольного клуба легче согласиться с заменой тренера, чем ведущих игроков.

Способность какого-либо человека уменьшать групповую неопределенность также увеличивает его индивидуальную потенциальную власть. Обычно организации стремятся избегать не только зависимости, но и неопределенности. Те лица, которые могут минимизировать организационную неопределенность, будут иметь и большее влияние в организации. Так, инженеры по эксплуатации каких-либо механизмов могут проявлять значительную власть у себя в организации, несмотря на свой не очень высокий ранг на служебной лестнице. Почему? Порой самая главная неопределенность для организации состоит в том, как долго без поломок будут работать наиболее важные машины, и только инженеры по их эксплуатации могут контролировать эту неопределенность. Или, например, менеджер того или иного ранга, желая увеличить свою власть в организации, может заняться совершенствованием своих знаний и умений, в которых нуждается начальство, создавая себе репутацию "незаменимого".

Итак, человек, который может уменьшать неопределенность в организации, также обладает властью. Это объясняет, почему некоторые работники утаивают информацию или окутывают свои действия покровом секретности. Такой подход может

создавать впечатление, что их деятельность является более сложной и важной, чем она есть на самом деле.

### § 3. Каким образом люди подвергаются влиянию?

Обычно психологи выделяют три следующих процесса, благодаря которым люди оказываются под тем или иным влиянием (Cohen et al., 1984). Это уступчивость, идентификация и интернализация. Одно и то же поведение может быть производным любого из этих процессов или их сочетания. Допустим, вы говорите другому человеку, чтобы он что-то сделал, и тот это делает. Поведение данного человека может являться следствием его уступчивости, идентификации или интернализации. Рассмотрим эти процессы.

Уступчивость проистекает из того, что человек (иногда неосознаваемо) прикидывает про себя, во что ему обойдется невыполнение данного требования или просьбы, какова может быть "цена" непослушания. Вы следуете какому-либо приказу извне, но сами, возможно, испытываете негодование или, наоборот, чувство покорности. Любое воздействие субъекта влияния, например того или иного руководителя в организации, может основываться на уступчивости, особенно тогда, когда есть страх наказания или желание получить какое-то вознаграждение. При этом руководители имеют основания рассчитывать на уступчивость в течение всего времени, пока они контролируют то, в чем нуждаются их подчиненные.

**Идентификация** начинается тогда, когда вы оказываетесь под влиянием какого-то другого лица вследствие его привлекательности. Этот другой может вызывать у вас симпатию или представлять нечто, к чему вы стремитесь. Например, важную позицию, положение в обществе. Итак, устанавливается определенная связь между вами и другим человеком или группой. В социальной психологии обычно под идентификацией понимают отождествление индивидом себя с каким-то другим человеком, группой лиц. Осознаваемо или неосознаваемо индивид приписывает себе определенные свойства другого лица или группы. Многие лидеры, в том числе политические деятели, часто оказывают воздействие на других людей именно потому, что те идентифицируют себя с этими лидерами.

Интернализация осуществляется тогда, когда лидер обладает достаточной компетентностью, чтобы пользоваться доверием других людей. В таком случае они полагают, что предложения лидера являются для них наилучшим курсом действий. Мнения и оценки лидера считаются надежными, заслуживающими доверия. Итог процесса интернализации состоит в том, что требования "внешние", высказываемые лидером (субъектом влияния),

подкрепляются соответствующими требованиями индивида (объекта влияния) к себе самому. Практика говорит о том, что наиболее успешными лидерами оказываются те, влияние которых основано на доверии к ним. Это происходит тогда, когда ведомые уверены в логике идей и требований своего лидера, а потому и согласны с ними. В таких случаях обычно говорят, что лидер пользуется у своих ведомых авторитетом.

#### § 4. Основы социальной власти (психологические аспекты)

Проблема власти имеет ряд аспектов. Психологические аспекты власти следует отнести к числу важнейших, поскольку именно в нашем сознании так или иначе преломляются направленные на нас воздействия со стороны других индивидов и групп. Задача любой власти состоит в таком воздействии на сознание людей, которое сможет побудить их вести себя соответствующим образом. Говоря о социальной власти, психологи имеют в виду потенциальное социальное влияние, т.е. способность (и возможность) одного человека или группы влиять на других. Власть всегда имеет под собой определенную основу. В каждом конкретном случае можно найти такую основу, своеобразный источник, который дает начало ее влиянию. Именно специфика того или иного основания власти во многом определяет ее силу, продолжительность воздействия на людей и другие характеристики.

Американские психологи Д. Френч и Б. Рэйвен предложили классификацию различных основ власти. Были выделены власть вознаграждения, принуждения, экспертная, информационная, референтная и легитимная (Raven and Rubin, 1983; Raven, 1992).

Первоначально типологический анализ этих источников власти был сосредоточен на способах, посредством которых руководители низшего звена влияют на работников. Затем данная типология была использована при изучении ряда других сфер социального взаимодействия. Обратимся к рассмотрению этих источников власти.

**Власть вознаграждения** основана на способности агента влияния каким-либо образом наградить другое лицо ("мишень") в случае признания позитивных итогов деятельности последнего. Так, отец может пообещать своему сыну-школьнику увеличить выдаваемую ему на карманные расходы сумму, если тот будет меньше времени уделять компьютерным играм, а больше — учебе. Другие примеры использования власти вознаграждения: преподаватель, говорящий студенту на экзамене, что поставит ему сразу отличную оценку, если тот ответит на один-единственный трудный вопрос; руководитель, обещающий работнику более высокую заработную плату за повышение им производительности

своего труда. В качестве возможных вознаграждений в организациях выступают также премии, продвижение по служебной лестнице, более высокий разряд, получение нового рабочего инструмента, интересное трудное задание, заграничная командировка и т.д.

Попытки использования власти вознаграждения характерны для избирательных кампаний. Так, в подавляющем большинстве программ кандидатов на те или иные выборные посты содержатся обещания всевозможных льгот для различных категорий населения. Итоги голосования показывают, в определенной степени, насколько действенными, исходя из итогов голосования, оказались эти обещания.

Власть вознаграждения предполагает наличие определенных ресурсов, которыми субъект влияния может распоряжаться. Важность получения контроля над ресурсами хорошо понимают те, кто занимается деятельностью в сфере политики или бизнеса. Поэтому люди вступают в острую предвыборную борьбу, стремятся занять ключевые места в различных комитетах и компаниях.

**Власть принуждения** основана на страхе. Она подразумевает способность агента влияния так или иначе наказать объект влияния, лишить его каких-то благ. Примеры использования власти принуждения: отец, угрожающий отшлепать своего сына школьника, если он не станет больше времени уделять учебе, а меньше — компьютерным играм; преподаватель, заявляющий студенту на экзамене, что поставит ему неудовлетворительную оценку, если тот не ответит на заданный вопрос; руководитель, грозящий своему работнику увольнением, если тот не увеличит производительность своего труда. Вероятность получения того или иного наказания нередко выступает для человека в качестве мотивационной силы, побуждая его действовать соответствующим образом.

Другие формы вознаграждения и наказания являются более личными. Так, согласие, признание, одобрение, симпатия, любовь могут рассматриваться как своеобразные продукты личных отношений, которые индивид предлагает или, наоборот, от которых воздерживается, исходя из уступчивости или неуступчивости другого лица. Неодобрение, неприязнь, враждебность могут быть скрытыми или явными угрозами в связи с неуступчивостью. Такие личные вознаграждения и наказания зачастую оказываются более эффективными, чем безличные формы воздействия. Сплошь и рядом мы слышим о том, как подростки оказываются правонарушителями только ради того, чтобы заслужить одобрение своих сверстников. Нередко нам приходится слышать и о родителях, использующих угрозы и неодобрение с тем, чтобы добиться послушания своих детей.



Обещание вознаграждения или угроза наказания считаются почти синонимами власти (в общеупотребительном смысле этого понятия) и, таким образом, высоко эффективными приемами влияния. Вознаграждения и наказания обычно рассматривают как две стороны одной медали. Следует отметить необходимость определенных пропорций в использовании власти вознаграждения и принуждения. По данным отечественных исследований, злоупотребление руководителями производственных организаций наказаниями негативно влияет на социально-психологический климат коллектива, уровень дисциплины (Свенцицкий, 1983).

Данные ряда эмпирических исследований, проведенных на Западе, показывают, что использование вознаграждений более предпочтительно, чем обращение к принуждению. Для этого есть следующие основания. При использовании власти принуждения у подчиненного лица возникает негативное отношение и к руководителю, и к данной ситуации. Поэтому принуждение может побуждать подчиненного полностью выйти из этой ситуации. Хотя определенный контроль со стороны руководителя необходим и при вознаграждении, и при принуждении, очевидно, что контроль легче осуществлять, используя вознаграждения. Ведь для того, чтобы получить вознаграждение, работник будет стремиться к тому, чтобы плоды его труда были видны руководителю. И наоборот, при обращении руководителя к принуждению работник будет пытаться скрыть свое неподчинение, чтобы избежать наказания. Обнаружено также, что использование принуждения вызывает взаимное недоверие руководителя и подчиненного. В целом использование в качестве основы власти возможности вознаграждения или наказания приводит лишь к изменениям в поведении "мишени", не затрагивая ее убеждений, установок или ценностей.

**Власть экспертная** основана на том, что "мишень" приписывает агенту влияния значительное превосходство в знаниях или опыте. При наличии такой веры экспертная власть также будет итогом личного признания со стороны "мишени". Мы следуем советам специалиста, например, врача или юриста, поскольку за этими советами стоят годы профессионального обучения и соответствующей практики, хотя можем не понимать всех его объяснений. Так, ученик полагается на знания своего учителя, который говорит ему: "Поверь мне на слово и используй эту формулу. Она здесь подходит. Возможно, позднее ты поймешь — почему". В магазине мы читаем рекомендации продавца-консультанта, который рассказывает нам о достоинствах той или иной марки телевизора. Приехав в незнакомый город, мы обращаемся к прохожему с просьбой сказать, где находится нужная нам улица, и далее следуем по указанному им пути. В данном случае этот прохожий имеет над нами экспертную власть, хотя он и не

является "экспертом" в каком-либо формальном смысле. Однако мы учитываем, что он, будучи местным жителем, гораздо лучше нас знает этот город.

Поскольку профессиональные знания и умения более или менее ценятся в любом обществе, к использованию экспертной власти обращаются во многих сферах жизнедеятельности. Так, какой-либо менеджер может быть известен в своей организации как большой специалист по какому-то кругу вопросов и в соответствующих случаях полагаться на данный источник власти. При этом власть менеджера будет обусловлена совсем не его официальным рангом, а именно ролью эксперта.

Особое значение экспертной власти, на наш взгляд, состоит в том, что она обладает свойством своеобразной иррадиации — распространения силы власти за пределы данной специфической сферы. Иначе говоря, признавая высокую компетентность какого-либо специалиста в какой-то конкретной области, мы порой полагаем, что он является столь же компетентным и в ряде других областей.

Исходя из указанной особенности экспертной власти, некоторые политические деятели стремятся продемонстрировать свои познания также и в иных областях, полагая, что это может способствовать их политическому авторитету. Возьмем, например, случай, произошедший во время кампании по выборам президента в Польше в середине 90-х гг. В одном из городов, в помещении клуба какого-то предприятия собралась публика на встречу с Лехом Валенсой, президентом страны, вторично претендовавшим на этот пост. Не успел Валенса сказать и нескольких слов, как неожиданно отказал микрофон. Тогда президент громко, как только мог, обратился к залу: "Есть у кого-нибудь с собой отвертка?" Она нашлась у одного из присутствующих и была передана Валенсе. Президент разобрал микрофон, затем снова собрал и, убедившись, что он работает, с напускным ворчанием сказал: "Ну вот, приходится мне в Польше все делать самому". Валенса, начинавший трудовой путь как электрик на Гданьской судовой верфи, стремился здесь продемонстрировать публике свои незабытые умения. Правда, как свидетельствовала потом пресса, подобные отказы микрофона случались нередко и на других предвыборных выступлениях Валенсы в других городах, и всегда при этом в зале находился человек с отверткой. Как видим, Валенса полагал, что знания электрика благотворно влияют на его политический имидж.

Экспертная власть широко используется в рекламе. Например, в одном из роликов, показываемых по отечественному

Напомним читателю, что Валенса проиграл эти выборы А. Квасьневскому, нынешнему президенту Польши.

телевидению, зритель сначала видит стайку резвых собак, затем на экране появляется человек, называемый по имени и фамилии, который представлен как ведущий собаковод. Этот специалист кратко рассказывает о преимуществах сухого корма для собак.

Однако когда мы начинаем подозревать, что тот или иной человек использует свои якобы превосходные знания, пытаюсь повлиять на нас ради своих эгоистических мотивов, то желания следовать советам этого человека не возникает, и мы поступаем совсем наоборот. В данном случае можно говорить о негативном экспертном влиянии. Если мы подозреваем, что продавец в магазине спорттоваров убеждает нас купить велосипед данной марки именно потому, что запасные части к нему имеются только в этом магазине, мы, по всей вероятности, не купим такой велосипед. В противном случае мы оказались бы в известной степени "привязанными" к данному магазину. Таким образом, негативное экспертное влияние является следствием нашего недостаточного доверия к лицу, пытающемуся повлиять на нас. Вообще стремление человека поступать противоположным образом в ответ на чье-либо воздействие называется "эффектом бумеранга", который может проявляться при использовании и власти референтности (см. ниже).

**Власть информационная.** Начнем с примера, который приводят в своем учебнике "Социальная психология" Б. Рэйвен и Д. Рубин. Предположим, что некто просит нас решить следующую задачу: "Несколько уток плывут по течению в определенном порядке. Две впереди, две в середине и две замыкают этот строй. Какое самое меньшее количество уток может плыть в таком порядке?" Вероятно, вы скажете: "Шесть, поскольку каждый знает, что трижды два равно шести". Однако человек, давший нам эту задачу, говорит, что правильный ответ — четыре. В доказательство он показывает нам картинку, на которой изображены утки, плывущие "змейкой": первая и вторая впереди, вторая и третья в середине, третья и четвертая замыкают строй. И вдруг вы видите все это, так что ответ "четыре" становится совершенно понятным. Если в будущем данный человек или кто-либо другой предложит вам эту задачу, вряд ли вы дадите другой ответ.

Итак, перед нами пример информационного влияния, можно сказать, в "чистом виде", так как решающим фактором здесь является содержание сообщения. В результате ваш опыт подвергается резкому изменению, и в итоге вы видите задачу в совершенно ином свете. Таким образом, главная черта информационного влияния — определенное когнитивное изменение. И это изменение полностью независимо от влияющего на нас лица. Изменили бы мы свое мнение относительно решения указанной задачи, если бы человек, давший ее нам, покинул эту комнату и мы бы

больше не увидели его никогда? Изменили бы мы свое мнение, если бы наш друг сказал, что данный человек не является экспертом ни по математике, ни по движению уток, или если бы мы узнали, что он умственно неполноценен? Появилось бы какое-то различие, если бы мы внезапно почувствовали неприязнь к данному человеку или если бы другой наш товарищ заявил, что он на самом деле не имел никакого права давать нам ответ? Такие вопросы задают читателю Рэйвен и Рубин, сразу же отвечая, что это маловероятно, поскольку в данном примере значимой является информация сама по себе, а не человек, который ее сообщает.

Итак, информационная власть проистекает из убедительного содержания какого-либо сообщения самого по себе. Подобной информацией может обладать тот или иной индивид, который совсем не является экспертом в данном отношении. Например, родители могут убедить своего ребенка, что телевидение препятствует интеллектуальному росту. Товарищ может повлиять на нас, чтобы мы отправились в кино, дав нам информацию о том, что наш любимый актер снялся в этом фильме.

Информационная власть может приводить к интернализированным и устойчивым изменениям убеждений, установок или ценностей "мишени". В противоположность рассмотренным основам власти информационная власть не зависит ни от личности агента влияния, ни от взаимоотношений агента и "мишени". Вместо этого информационная власть базируется на том, насколько надежной и достоверной воспринимается определенная информация "мишенью".

Сказанное еще раз подчеркивает роль средств массовой информации в современном обществе. Не зря издавна прессу стали называть "четвертой властью" (в дополнение к власти законодательной, исполнительной и судебной). А в наше время к "четвертой власти" относятся еще радио и телевидение. Вот почему в любом обществе можно наблюдать порой острую борьбу за средства массовой информации, контроль над ними. "Четвертая власть" формирует общественное мнение многообразными способами: то в нужный момент дается новая информация, то, наоборот, какие-то события умышленно замалчиваются, то уже известные факты рассматриваются в новом свете, то, наоборот, сообщая о каких-то новациях, их преподносят в виде повторения пройденного.

**Власть референтная** основана на идентификации "мишени" с агентом влияния, на чувстве общности с ним. Это может быть результатом восхищения данным агентом, когда он воспринимается как образец для подражания. Тогда "мишень" стремится изменить свое поведение в соответствии с действиями агента влияния, чтобы быть похожим на него. В качестве примеров таких образцов для подражания могут выступать политические лидеры,

звезды кино и эстрады. Подобный тип власти можно наблюдать порой и в организациях, когда тот или иной руководитель, пользующийся большой популярностью, вызывает у своего персонала восхищение и желание повиноваться.

Воздействие референтной власти на одного и того же человека проявляется по-разному, в зависимости от ситуации, в которой он находится. Хотя следующая мысль может показаться кому-то парадоксальной, однако, будучи за границей, мы в большей степени осознаем себя гражданами России, чем в своей стране. Находясь дома, мы подчас резко критикуем действия нашего правительства, однако, если мы слышим за границей подобные высказывания со стороны иностранцев, это обычно рождает у нас чувство протеста.

Порой можно отметить особенно яркие случаи проявления референтной власти, когда какой-либо человек оказывает мощное влияние на других людей, иногда на тысячи и миллионы, именно за счет необычайных качеств своей личности, своеобразного магнетизма. Такая власть называется харизматической.

Референтное влияние может проявляться и в негативных формах. Иногда мы решительно отмежевываемся от других, придерживаясь точки зрения, отличной от их мнения, только потому, что эти другие несимпатичны нам. Так, лауреат Нобелевской премии поэт И. Бродский, уже будучи в эмиграции в США, узнал, что советский (был конец 80-х гг.) поэт Е. Евтушенко выступил в печати с критикой колхозной системы. Бродский, испытывавший чувство неприязни к Евтушенко, тогда воскликнул: "Если Евтушенко против колхозов, тогда я — за колхозы". Конечно, такую эмоциональную реакцию не следует рассматривать как выражение политико-экономических взглядов Бродского, немало натерпевшегося от советской власти. Однако этот пример хорошо показывает, что такое негативное референтное влияние (или "эффект бумеранга").

Использование негативной референтной власти нередко практикуется в избирательных кампаниях. Так, за несколько дней до выборов президента России в марте 2000 г. в информационной программе телевизионного канала ОРТ был показан следующий сюжет. Несколько представителей гей-движения заявляют о своей поддержке одного из кандидатов в президенты. На экране хихикающие женоподобные мальчики говорят: "Каждый, кому не лень, в метро или магазине может сегодня обзвать нас "педиками" и "гомиками". Нам нужна поддержка и защита. В лице кандидата мы видим эту поддержку". Проявляя подобие объективности, автор сюжета добавляет: "Не исключено, что собрание в гей-глубе — пример грязной предвыборной технологии. Но, кстати, многие видные политики за рубежом делали себе карьеру на поддержке сексуальных меньшинств". Понятно, что

сверхзадача этого сюжета — оказать негативное референтное влияние на подавляющее большинство избирателей с традиционной сексуальной ориентацией.

Следует заметить, что использование негативной референтной власти в избирательных кампаниях имеет давнюю традицию. Очевидно, что в античном городе Помпеи была в самом разгаре избирательная кампания, когда он был разрушен при извержении вулкана Везувия. Когда современные археологи очистили золу с городских стен, на одной из них нашли такие призывы: "Голосуйте за Ватиуса; все развратники голосуют за него". "Голосуйте за Ватиуса: все пьяницы и лежебоки голосуют за него". "Голосуйте за Ватиуса: все неверные жены голосуют за него". Помогло ли это использование негативной референтной власти оппонентам Ватиуса одержать верх над ним? Мы никогда не узнаем этого, так как вулканическая лава уничтожила город и все его письменные свидетельства (White, 1972).

**Власть легитимная** базируется на убеждении "мишени", что агент влияния имеет законное право осуществлять свое влияние и что "мишень" обязана подчиняться ему. Это приводит к личному одобрению "мишенью" действий агента влияния, и потому не требуется надзора с его стороны. Главное основание подчинения легитимной власти может быть выражено следующей фразой: "Я делаю так, как он говорит, потому что он имеет право требовать от меня сделать это, и поэтому я обязан повиноваться". Итак, данное право обязательно должно быть признано лицом, на которое осуществляется воздействие. Например, когда человек заявляет: "По правде говоря, мне не хочется этого делать, но поскольку такое распоряжение отдал мой руководитель, я его выполняю".

"Долг", "обязанность", "необходимость" и подобные слова свидетельствуют о взаимоотношениях с легитимной властью. Такая власть наиболее явственна в организациях с четкой формальной структурой — в армейских подразделениях, промышленных организациях, правительственных органах. В общем, многие работники в различных официальных организациях считают, что те лица, которые находятся выше их по служебной лестнице, облечены властью на законной основе. Предполагается, что такой тип власти может в наименьшей степени вызывать раздражение у подчиняющегося лица. Во всяком случае, легитимная власть является функцией позиции руководителя в организации и не зависит от каких-либо его личностных черт.

Само по себе пребывание какого-либо лица в позиции, наделенной той или иной официальной властью, еще не гарантирует ему легитимной силы по отношению к нижестоящим. Так, если последние считают, что этот руководитель получил данный пост нечестным путем или случайно, не по заслугам, то его распоря-

жения, скорее всего, будут иметь незначительную законную силу. Нередко бывает так, что недавно назначенный руководитель, мало известный до того в организации, лишь с течением времени, при условии своей успешной деятельности на этом посту приобретает легитимную власть в полном смысле.

Легитимная власть проявляется не только в официальных организациях, но и в менее формальных социальных единицах. В традиционной российской семье отец часто принимает на себя легитимную власть в определении обязанностей членов семьи и их распорядка дня. Мать может иметь легитимную власть, решая, как украшать квартиру или что семья будет есть за обедом. Дети имеют меньшую легитимную власть, хотя, возможно, им может быть предоставлено право решать, куда именно семья отправится в воскресенье на загородную прогулку.

Легитимность неформальной власти обусловлена также особенностями культуры данной общности людей. Например, в узбекской семье (особенно сельской) воля ее главы — мужа, отца намного более значима для всех ее членов, чем в российской семье. Отметим также, что в некоторых культурах (в Средней Азии, на Кавказе) легитимный вид власти приходит к мужчине вместе с его почтенным возрастом. Слово аксакала, старейшины, традиционно наделяется здесь гораздо большей законной силой, чем во многих других местностях.

Имеются и другие формы легитимной власти, которые являются более тонкими, вытекающими из других социальных норм.

**Легитимная власть взаимности** основана на следующем положении: "Я делаю что-то для вас, поэтому вы, в свою очередь, должны чувствовать обязанность сделать нечто для меня". Это можно назвать стремлением "дать, чтобы взять".

Приведем примеры. Так, некий человек предлагает взятку какому-то должностному лицу, а тот ее берет. Далее предполагается, что у этого должностного лица появляются вполне определенные обязательства перед взяткодателем. Можно даже сказать, что это должностное лицо находится во власти взяткодателя, так как последний определяющим образом влияет на его поведение.

Другой пример. Некто из новых знакомых приглашает нас к себе в гости, а мы принимаем это приглашение. Через какое-то время этот человек опять зовет нас к себе в гости, и мы идем снова. В итоге наши нравственные чувства говорят нам, что мы также должны пригласить к себе в гости этого человека. Легитимная власть взаимности начинает господствовать над нами.

**Легитимная власть справедливости** основана на таком положении: "Я работал усердно и терпеливо, поэтому у меня есть право требовать от вас сделать что-нибудь, чтобы возместить мои затраты". Это может быть также названо "компенсаторной

нормой". Например, отец или мать обращается к своему нерадивому отпрыску с такими словами: "Мы все делаем для тебя. Мы устроили тебя в хорошую школу. Мы купили тебе компьютер. Мы наняли тебе репетитора. Пора уже тебе взяться за ум и больше заниматься учебой". Можно сказать, что родители, вложившие много сил и денег в обеспечение учебы сына, "законно", "по справедливости" требуют от него ответных усилий.

**Легитимная власть ответственности (или зависимости)** основана на том, что у нас есть обязательства помогать другим — тем, кто не может помочь себе сам, или тем, кто зависим от нас. Эта форма легитимной власти иногда называется "силой слабости". Социальные нормы современного цивилизованного общества подчеркивают обязанность помогать тем, кто слабее нас, оказался не столь удачлив в жизни и обездолен судьбой. Так, слепой человек вполне "законно" обращается к зрячему с тем, чтобы тот перевел его через улицу. Ребенок, который имеет незначительную формальную легитимную власть в семье, может "законно" попросить отца помочь ему зашнуровать свои ботинки. Менеджер низшего звена может сказать своим работникам: "Я не собираюсь заставлять вас следовать моему методу, но для меня крайне важно, чтобы вы делали именно так. Я очень надеюсь на то, что вы сделаете это для меня".

Различие между данной и другими формами легитимной власти может быть весьма значительным. Например, американский психолог Пола Джонсон обнаружила, что мужчины-менеджеры низшего звена предпочитали использовать более официальную форму легитимности. Женщины-менеджеры того же управленческого уровня обычно обращались к власти зависимости (Johnson, 1976).

Легитимная власть зависимости обычно используется теми людьми, которые чувствуют недостаточность у себя других форм власти. Есть немало свидетельств того, что женщины вообще чаще, чем мужчины, прибегают к такой власти. Не зря говорят: "Сила женщины — в ее слабости". Отмечено, что дети и представители тех или иных меньшинств, находящиеся в неблагоприятном положении, также обращаются к власти зависимости.

Легитимная "сила слабости" порой проявляется даже на международном уровне. Так, в 70-е гг. между Великобританией и Исландией возник спор по поводу принадлежности некоторых богатых рыбой акваторий Атлантического океана. При этом исландские власти делали акцент на том, что Исландия гораздо слабее Великобритании в экономическом отношении, и потому последняя должна пойти на уступки. Когда этот спор достиг своей высшей точки, одна из лондонских газет с неудовольствием заявила: "Исландия должна прекратить эксплуатацию того факта, что она



является маленькой и слабой страной по сравнению с большой и могущественной".

Еще один пример из собственного опыта автора этих строк, которому довелось летом 1968 г. в составе делегации ЦК ВЛКСМ принять участие в фестивале дружбы молодежи СССР и Японии в г. Саппоро. В рамках фестиваля состоялся ряд встреч с японскими политическими деятелями. На этих встречах они постоянно поднимали вопрос (неразрешенный до сих пор) о так называемых северных территориях — четырех островах Большой Курильской гряды, на которые претендует Япония. При этом японцы обычно начинали свои выступления примерно так: "Велик и могуч Советский Союз. На тысячи километров протянулись его просторы с запада на восток, с севера на юг. Богаты его недра..." и т.п. А под конец следовало: "Почему же вы так держитесь за эти маленькие каменистые острова?" Подтекст ясен: если вы уступите их Японии, России от этого не будет.

Рассмотрев различные основания власти, отметим, что они не являются независимыми друг от друга (Вагон, 1983). Они часто проявляются не обособленно, а в различных сочетаниях. Более того, использование одного типа власти может сильно повлиять на другие.

Так, обращение к власти принуждения часто ослабляет референтную власть, поскольку людям свойственна неприязнь к тем, кто наказывает их. Другой подобный пример: поскольку лица с высоким статусом, как правило, привлекательны для других людей, то наличие легитимной власти нередко приводит к возрастанию референтной власти. А референтная власть, в свою очередь, может увеличивать и экспертную, и легитимную власть, поскольку людям кажется, что привлекательные персоны обладают еще и многими другими позитивными чертами. Таким образом, можно говорить о взаимозависимости различных типов власти.

Конечно, чем больше источников власти имеет тот или иной человек в своем распоряжении, тем успешнее он сможет воздействовать на других людей. Однако недостаточно обладать потенциальной возможностью проявления тех или иных форм власти. Необходимо, чтобы объекты влияния — подчиненные в организации или другие люди были убеждены в этих возможностях субъекта влияния. Так, какой-либо официальный руководитель располагает возможностями поощрения или наказания подчиненных, имеет большие профессиональные знания, чем они, и т.д., но если эти подчиненные не уверены, что руководитель обладает всеми этими атрибутами, они будут не склонны с готовностью выполнять его распоряжения. Очевидно, что официальному руководителю следует осуществлять определенную подготовку для проявления своей власти.

Американский психолог Б. Рэйвен приводит ряд таких "стратегий самопрезентации".

**Обоснование информационной власти.** Для этого субъект влияния может дать объекту влияния некоторую общую информацию, которая будет основой для последующего убеждения.

**Запугивание.** Чтобы эффективно использовать принуждение, важно продемонстрировать объекту влияния, что в распоряжении субъекта влияния имеются не только соответствующие средства, но и готовность прибегнуть к ним в случае необходимости. Угроза увольнения не подействует на работника, если он действительно не почувствует, что менеджер готов привести в исполнение эту угрозу.

**Очарование.** Для того чтобы использовать личную форму вознаграждения, наказания или референтной власти, субъект влияния может сначала попытаться снискать расположение объекта влияния с помощью уместных комплиментов, лести и т.п.

**Подчеркивание общности.** Чтобы установить референтную власть, субъект влияния может формировать у объекта влияния чувство общности с собой. "Посмотрите, — может сказать менеджер, — мы действительно составляем одну команду, пытаюсь сделать эту работу".

**Самодемонстрация.** Для использования экспертной власти в ряде случаев полезно проявить свое превосходство в знаниях. Так, мастер может сказать рабочему, сколько времени он учился выполнять какую-то конкретную операцию и какой у него стаж этой деятельности.

**Авторизация позиции власти легитимности.** Чтобы обосновать позицию своей официальной легитимной власти, менеджер может деликатно отметить, что он, в конце концов, является тем лицом, которое отвечает за эту работу.

**Создание благоприятных условий для легитимного взаимодействия.** Чтобы установить эту форму легитимности, субъект влияния может сначала проявить какую-либо благосклонность к объекту власти или подчеркнуть, что различная помощь была оказана ему в прошлом.

**Введение наказуемости для установления легитимности беспристрастности.** Субъект влияния может ввести наказуемость для того, чтобы обосновать легитимность своей беспристрастности. Так или иначе влияющее лицо, возможно, убеждает объект влияния, что если последний причинит какой-то вред, то первый имеет право на компенсацию.

**Демонстрация эффективного наблюдения.** Так как для обеспечения власти принуждения и власти вознаграждения необходимо наблюдение, субъект влияния, рассчитывающий использовать эти основания власти, возможно, найдет необходимым определить для себя, в состоянии ли он установить, насколько

исполнены его требования со стороны подчиненного. Такие предвзятые меры особенно необходимы при использовании принуждения. Ведь если субъект влияния обещает какое-то вознаграждение объекту влияния, то он, конечно, будет сам заинтересован продемонстрировать плоды своего повиновения.

Таким образом, обращение к подобным средствам самопрезентации в конечном итоге служит целям укрепления и повышения эффективности власти.

Сравнительно недавно Рэйвен предложил более обстоятельную модель межличностного влияния, в которой процессы власти и влияния рассматриваются в динамике (Raven, 1992). В соответствии с данной моделью агент влияния — это лицо, рационально принимающее решения, которое соотносит затраты с возможной выгодой использования имеющихся у него в распоряжении основ власти, прежде чем обратиться к одной из них, чтобы повлиять на "мишень".

Рэйвен рассматривает межличностное влияние как серию "шагов", — и с точки зрения агента влияния, и с точки зрения "мишени". Его модель включает в себя также возможные последствия попыток влияния, такие как ряд некоторых изменений. Это изменения в мотивации агента с целью повлиять на "мишень", в оценке имеющихся в распоряжении агента влияния основ власти, в восприятии себя и "мишени". Со стороны "мишени" также могут наблюдаться различные эффекты как результат попыток влияния. Наряду с согласием "мишени" относительно какого-либо воздействия и ее заметной уступчивостью отмечаются изменения в ее восприятии себя и агента влияния.

### **§ 5. Авторитет власти легитимности**

Авторитет... Мы часто употребляем это слово в своей речи, называя авторитетным того или иного человека, говоря о какой-либо организации как авторитетной в наших глазах. "Он пользуется заслуженным авторитетом" — так часто говорят и пишут об уважаемом человеке.

Что же такое авторитет? В многочисленных определениях данного понятия прежде всего отмечается, что это общепризнанное влияние какого-либо лица или организации в тех или иных сферах общественной жизни. Можно считать, что авторитет выступает одной из форм осуществления власти. При этом если власть обычно подразумевает использование того или иного давления, принуждения, то авторитету, наоборот, люди сравнительно охотно повинуются. Почему? Потому что они видят обоснованность данной власти, ее правомерность, легитимность (законность) в широком смысле слова.

Власти легитимности принадлежит особое место среди различных форм власти. Именно такая власть является фундаментом, лежащим в основе функционирования любого общества. Правительство имеет право требовать от граждан, чтобы они платили налоги, родители имеют право требовать от своих детей, чтобы те приходили с прогулки в назначенное время, врач имеет право требовать от больного, чтобы он выполнял предписанные ему процедуры. Проявления легитимной власти мы наблюдаем повсюду. Для любой социальной группы или организации исключительно важно, чтобы люди повиновались распоряжениям лиц, обладающих легитимной властью. Обычно мы признаем необходимость такой власти и считаем себя обязанными ей подчиняться.

Однако порой требования власти не соответствуют убеждениям и ценностям людей, а иногда даже противоречат им. Тем не менее и в этих случаях люди часто подчиняются легитимной власти. Так, следуя приказу директора предприятия, работники выпускают в реку ядовитые отходы производства. Помощники политического деятеля, руководствуясь его распоряжениями, используют "грязные технологии", чтобы дискредитировать соперника. Когда такие факты становятся известными общественности, то исполнители обычно проявляют стремление снять с себя вину полностью или, по крайней мере, частично, делая акцент на том, что они лишь следовали приказу свыше.

В истории XX в. имеется печальный пример того, как четкое выполнение приказов официальной легитимной власти вылилось в массовое убийство миллионов граждан. Речь идет о приказах нацистских военных руководителей во время Второй мировой войны. Один из них, Карл Адольф Эйхман, возглавлявший подотдел "по делам евреев" в имперском управлении безопасности, после разгрома Германии бежал в Аргентину, откуда был вывезен в 1960 г. израильской разведкой. На судебном процессе Эйхман заявлял в свое оправдание, что он лично не является ответственным за гибель евреев, потому что лишь следовал приказу. Тем не менее суд отверг этот аргумент, Эйхман был признан ответственным за свои преступления и приговорен к смертной казни.

"Виртуальную аннигиляцию Европейского еврейского сообщества можно было осуществить только при молчаливом сотрудничестве тысяч обычных немцев — служащих, солдат, уборщиков, врачей, железнодорожных рабочих, плотников. Вытекает ли такое поведение из патологических характеристик немецкого народа? Или, будучи крайне запуганными, эти люди исходили из такого нормального повседневного социального процесса, как повиновение власти? При каких обстоятельствах люди будут совершать жестокие действия, выполняя приказ?" (Taylor et al., 1994. P. 267). Такие вопросы ставят авторы одного из современных американских учебников по социальной психологии.

То, что произошло, поднимает перед исследователями фундаментальную проблему подчинения власти. Каковы же условия, при которых люди будут уступать или, наоборот, сопротивляться директивам, противоречащим их собственным моральным стандартам?

Чтобы разобраться в спорных вопросах, связанных с проблемой подчинения авторитету, американский психолог Стэнли Милграм провел в 60-х гг. серию лабораторных экспериментов, которые сейчас считаются классическими. Уже первая короткая статья, в которой излагались полученные данные, имела большой резонанс в широких кругах представителей социальных наук (Milgram, 1963).

Дискуссия по поводу экспериментов Милграма не затихает и по сей день. Его коллеги высказывают диаметрально противоположные точки зрения. Одни считают, что эксперименты Милграма находятся в ряду самых значительных исследований человеческого поведения, которые когда-либо проводились. По мнению других, такие эксперименты вообще не должны были когда-либо проводиться.

Рассмотрим подробнее, в чем же состояла исследовательская работа Милграма, этого "возмутителя спокойствия" в академической науке. Он начал с того, что поместил в газете объявление с просьбой к читателям об участии в психологическом исследовании. Добровольцы были разделены на пары, и им объявили, что цель предстоящего исследования состоит в том, чтобы изучить влияние наказания на обучение. Один из добровольцев отбирается случайным образом как "учитель", другой — как "ученик". Работа учителя состоит в том, чтобы громко читать пары слов, которые ученику предлагается запомнить. Каждый раз, когда ученик делал ошибку, учитель должен был применять наказание.

Учитель сидел перед большим "электрогенератором", имевшим ряд рычагов, на каждом из которых была обозначена сила возможного электрического удара. Ранжирование этой силы находилось в пределах от 15 до 450 вольт. Соответственно этому рычаги были снабжены надписями, показывающими суровость удара: "Легкий", "Очень сильный удар" и "Осторожно: жестокий Удар".

Ученик располагался на стуле в другой комнате. На его руки, привязанные ремнем к стулу, были наложены электроды. Ученик не мог видеть учителя, и они общались только посредством внутренней селекторной связи. До начала испытания ученик упоминал, что у него "неважно с сердцем". Однако экспериментатор уверял его, что удары не будут опасными. Затем экспериментатор для примера наносил учителю удар электрическим током для того, чтобы тот мог получить представление

о сравнительной силе ударов. Этот удар был довольно сильным и болезненным, но учителю говорили, что он является слабым.

В течение испытания ученик делал ряд ошибок. При каждой ошибке учитель говорил об этом ученику и наносил ему удар. Каждый раз при ударе ученик что-то бормотал или вскрикивал. По мере того как сила удара возрастала, реакции ученика становились все более яркими. Он кричал, умоляя учителя прекратить удары, колотил стол, бил ногами стену. В конце концов он просто прекращал отвечать. Несмотря на это экспериментатор настаивал на том, чтобы учитель продолжал свои действия, как было предписано. Сначала учителя заверяли в том, что вся ответственность возложена не на него, а на экспериментатора. При таких обстоятельствах значительная часть испытуемых в роли учителя послушно наносили сильный удар электрическим током. Все 40 испытуемых наносили удар в 300 вольт, и 65% продолжали увеличивать силу тока до конечного уровня 450 вольт. Они делали это, даже если ученики, пронзительно крича, умоляли их о милосердии, видимо, испытывая большую боль.

Читатель, возможно, уже догадался, что "ученик" был в действительности помощником экспериментатора и не получал никаких ударов. Все ответы, включая ошибки, всхлипы, стоны были тщательно отрепетированы и затем записаны на пленку, чтобы сделать их идентичными для всех испытуемых. Те лица, которые выполняли роль "учителя", никоим образом не знали, что эта ситуация инсценирована.

Милграм провел целую серию подобных экспериментов (всего 18), чтобы точнее определить условия, влияющие на подчинение власти (Milgram, 1974). Было обнаружено, что сокращение расстояния между жертвой и испытуемым существенно ослабляет подчинение. В крайнем случае, когда жертва находится прямо напротив испытуемого, уменьшение его подчинения бросается в глаза.

Испытуемые в экспериментах Милграма часто переживали значительный стресс. Некоторые из них покрывались потом, другие раздражались нервным смехом или начинали заикаться. Они часто призывали экспериментатора закончить исследование. Испытуемые не проявляли равнодушия к данной ситуации, но, скорее, переживали состояние глубокого конфликта. С одной стороны, они чувствовали огромное давление, производимое экспериментатором, настаивавшим на продолжении испытания. С другой стороны, они беспокоились о благополучии жертвы и своей личной ответственности за причинение боли. Пока испытуемые могли переложить ответственность на экспериментатора, а также предполагать, что боль жертвы вполне терпима, подчинение было значительным. Когда же испытуемые чувствовали

свою личную ответственность и осознавали боль жертвы, они становились менее послушными.

Милграм интерпретировал полученные данные как свидетельство того, что "нормальных" людей можно побудить к выполнению деструктивных актов, если использовать сильное ситуационное давление со стороны легитимного авторитета. Таким образом, зловредные действия совсем не обязательно совершаются лишь ненормальными или "бездумными" людьми. Скорее, обычные индивиды, считающие себя лишь исполнителями в какой-либо организации и выполняющие приказы тех, кто ими командует, могут вести себя деструктивным образом.

Хотя давление со стороны легитимного авторитета бывает сильным, люди не всегда с неизбежностью подчиняются ему. Во-первых, как уже отмечалось, подчинение уменьшается, страдания жертвы очень бросаются в глаза. Во-вторых, подчинение также уменьшается, когда человек готов чувствовать личную ответственность за свои действия. В-третьих, люди, скорее всего, сопротивляются авторитету, когда другие в этой же ситуации также проявляют неповиновение. В-четвертых, поощряя сомнения людей относительно мотивов, компетентности или здравого смысла властей, можно также уменьшить подчинение.

Работы Милграма породили в социальной психологии не только острую дискуссию об этике экспериментирования, но и отдельное направление исследований подчинения авторитету. Обосновывая этичность своих экспериментов, Милграм отмечал, что по окончании он беседовал с испытуемыми, раскрывая мистификацию и дружески примиряя их со своими мнимыми жертвами. Отвечая на вопросы анкеты, большинство испытуемых выразило положительное отношение к эксперименту. Кроме того, через год после завершения этой работы независимый медицинский эксперт провел интервью с 40 испытуемыми, участвовавшими в эксперименте. Ни у одного человека не было обнаружено признаков того, что переживания во время эксперимента повредили ему (Milgram, 1964). Так или иначе, подавляющее большинство психологов считает, что работы Милграма не только дают богатую пищу для анализа проблемы подчинения власти, но и ставят много новых вопросов, вызывающих активный исследовательский интерес.

Можно, например, задать такой вопрос: почему испытуемые просто не уходили из лаборатории, если они начинали чувствовать, что назревает внутренний моральный конфликт? По мнению Милграма, это объясняется огромным значением социализации подчинения.

В ходе нашей жизни мы учимся ценить подчинение, даже если это порой бывает не очень приятно. Мы также доверяем легитимности многих начальствующих лиц в нашей жизни, даже если

иногда наблюдаются злоупотребления этим доверием, например, в области политики, финансовой деятельности или образования детей. В подобных условиях люди становятся уязвимыми перед диктатом нелегитимного авторитета. Ведь они привычно исходят из предположения о легитимности авторитета и у них просто нет опыта неповиновения такому авторитету.

Отражением социализации подчинения является также ожидание людей, что кто-то будет присматривать за всем происходящим вокруг них. Испытуемые Милграма полагали, что план этого эксперимента находится под контролем хорошо осведомленного авторитетного лица, каким являлся для них исследователь-психолог. Поэтому мысли о подчинении экспериментатору возникли у испытуемых задолго до того, как они появились в лаборатории. И так, люди никоим образом не ожидали, что для них возможна перспектива неподчинения экспериментатору.

Заметим также, что в начале эксперимента испытуемый никогда не получал приказа подвергнуть ученика суровому наказанию, а постепенно вовлекался в данный процесс, шаг за шагом увеличивая силу удара. Здесь можно вспомнить феномен, который американские психологи называют "нога в дверях". Имеется в виду следующая тенденция: если человек соглашается с какой-либо небольшой просьбой, то далее, по всей вероятности, он уступает и просьбе более существенной. Именно это наблюдалось в данной экспериментальной ситуации. Как результат первоначального согласия испытуемого подвергнуть ученика слабому наказанию происходили соответствующие изменения самовосприятия испытуемого. Эти изменения усиливали его последующую уступчивость все более и более серьезным требованиям. Сама жизнь приводит нас время от времени примеры того, что вовлечение какого-либо человека в аморальные действия под влиянием авторитета происходит не сразу, а постепенно. Именно так опытные главарь преступного мира приобретают власть над новичками, предлагая им начать с малого и постепенно ужесточая свои требования по мере того, как новичок попадает в сети, из которых ему не выбраться.

Необходимо подчеркнуть также, что, говоря о социализации подчинения и, следовательно, формировании позитивного образа личности, привычно подчиняющейся легитимному авторитету, Милграм имел в виду, прежде всего, американцев, отдельные представители которых и были испытуемыми в его экспериментах. Однако здесь нельзя не отметить следующего интересного обстоятельства. Уже издавна российские интеллектуалы традиционно наделяют своих соотечественников такой характерной чертой, как покорность официальным легитимным авторитетам. Много написано о том, что именно нашим людям свойственно возлагать ответственность на официальную власть, охотно перекла-



дывая ее с самих себя. "Вот придет барин, барин нас рассудит..." — эти строки родились давно на Руси, а повторяются по сей день (нередко в более современной формулировке).

Напомним, что послушание официальной власти считалось чуть ли не главной добродетелью в Советском Союзе (хотя открыто это, разумеется, не признавалось). Так что социализация послушания имеет у нас, пожалуй, не менее прочные корни, чем где-либо еще. Впрочем, вспоминая всемирную историю, особенно новейшую, хочется задать себе следующий вопрос: может быть, стремление самых разных людей к подчинению легитимному авторитету — черта общечеловеческая?

Ряд исследований, проведенных по методике Милграма с различными испытуемыми (включая даже детей), не только в США, но и в других странах (в Австралии, Нидерландах), показал одну и ту же картину. Везде демонстрировались сильные эффекты подчинения.

## § 6. От послушания — к агрессивности

Использование тех или иных источников власти может заметным образом влиять на людей как в роли объектов влияния, так и в роли его субъектов. Какие же изменения отмечают при этом психологи?

Обратимся к экспериментам, которые были проведены в одном из американских университетов Рэйвенем и его сотрудниками. Они попросили своих испытуемых (72 студента) представить себя в определенной рабочей ситуации. Половине испытуемых было предложено вообразить себя руководителями первичного управленческого уровня, другой половине предлагалось представить себя в роли рабочего. Все испытуемые познакомились со сценарием предстоящего действия, в котором руководитель пытался сделать так, чтобы рабочий изменил некий привычный метод работы. В каждом сценарии рабочий соглашался с руководителем.

Предложенные сценарии варьировались, исходя из вида власти, которую использовал руководитель:

а) "Вам лучше использовать этот метод вместо старого. В противном случае вы не получите никакого поощрения" (власть принуждения);

б) "У нас, по-видимому, много общего. Я всегда использую этот метод. Почему бы и вам также не использовать его?" (власть референтности);

в) "Если вы будете использовать этот метод вместо старого, то, по всей вероятности, скоро получите какое-то поощрение" (власть вознаграждения);

г) "Как ваш руководитель, я бы предпочел, чтобы вы использовали этот метод вместо старого" (власть легитимная);

д) "Мы только что закончили большое исследование, которое показывает, что этот метод является наилучшим. Почему бы вам не использовать его вместо старого?" (власть информационная);

е) "У меня есть достаточно продолжительный опыт в этой области. Почему бы вам не использовать его вместо старого?" (власть экспертная).

Для каждого сценария был использован только один метод. Каждый сценарий заканчивался так: "На следующий день вы будете использовать этот новый метод" (для испытуемых в роли рабочих) или "На следующий день рабочие будут использовать этот новый метод" (для испытуемых в роли руководителей).

В конце эксперимента испытуемые ответили на ряд вопросов. Считали ли они, что новый метод был действительно лучше? Вот некоторые мнения испытуемых, выступавших в роли рабочих: они в наибольшей степени считали новый метод лучшим, если использовалась информационная власть, и в наименьшей степени соглашались с ним при использовании власти принуждения или легитимной. Информационная власть также склоняла "рабочих" к изменениям без внешнего надзора.

Всем испытуемым задавался также вопрос о том, что сыграло решающую роль в произошедших изменениях — желание самих "рабочих" или их принуждение со стороны "руководителей". И "рабочие", и "руководители" отвечали совершенно одинаковым образом. Если использовалась информационная власть, то изменения приписывались желаниям "рабочих". Если же использовалась власть принуждения или легитимная, то изменения относились за счет воздействия "руководителей".

Отметим, наконец, следующие достойные внимания данные. "Рабочие" часто отвергали "руководителей", прибегавших к власти принуждения. При этом "руководители", в свою очередь, так же негативно относились к "рабочим", которых они принуждали использовать новый метод. Получается, что обе стороны: и те, кто был вынужден подчиняться приказам, и те, кто отдавал приказы, были одинаково, мягко говоря, не расположены друг к другу.

Данные этого эксперимента перекликаются с размышлениями австрийского писателя лауреата Нобелевской премии Э. Канетти, который уделял много внимания анализу взаимоотношений власти и человеческих масс. В этом анализе он опирался на богатый исторический, этнографический и социологический материал. В книге политической публицистики Э. Канетти "Масса и власть" есть целый раздел, посвященный приказам. По его мнению, приказы и их исполнение оставляют болезненные следы в душах людей, ибо разрушают положительные представления

человека о себе самом (Канетти, 1990). Приказ — это насильственное вторжение в твою жизнь чего-то постороннего и чужого. Приказ сравнивается писателем с пушенной стрелой, и человек, привыкший исполнять приказы, ходит по земле с покачивающимися на нем, как перья, стрелами. От унижения, которое большинство людей испытывает, исполняя приказы, человек освобождается, присоединившись к массе, где он оказывается среди равных. Или когда он, в свою очередь, уже отдает приказы. Исполнившему приказ нужна какая-то компенсация. Так вынужденное послушание личности может рождать у нее агрессивность. Порой примерный исполнитель приказов тех или иных авторитетных лиц демонстрирует в других ситуациях непримиримую силу, направленную на безоговорочное подчинение других людей. Не столь уж редко можно встретить такого человека, и исследователи, конечно, не могли пройти мимо этого явления, разработав концепцию авторитарной личности. У ее истоков стоял немецкий социолог Т. Адорно (Adorno et al., 1950).

Каковы же характерные черты авторитарной личности? Это, прежде всего, потребность в повиновении могущественному легитимному авторитету и приверженность традиционным ценностям. Мышление характеризуется ригидностью (жесткостью, негибкостью), является, можно сказать, "черно-белым". Здесь нет полутонов: все люди делятся на сильных или слабых, кто не с нами, тот против нас. Таков обычный ход рассуждения авторитарной личности. Отсюда и ее предубеждение по отношению к представителям других групп. Такая личность имеет склонность проявлять агрессию по отношению к другим людям, когда это санкционировано установленным авторитетом.

Ряд социально-психологических исследований, проведенных на Западе в последнее время, ярко демонстрирует специфические проявления авторитарной личности. Было обнаружено в разных странах, что представители такого типа личности выражают устойчивую антипатию в адрес других, не "их" групп. При этом зафиксирована тенденция расширения подобных предубеждений у авторитарных людей. Например, если они ненавидят чернокожих, то они также выражают ненависть и к евреям, феминисткам и представителям сексуальных меньшинств. Неприязнь авторитарных людей не к "их" группам отражается также в том, что они в большей степени выступают за поддержку возможных военных действий своего правительства против других стран в периоды напряженности международных отношений. Они не только поддерживают такие действия, но также более склонны оправдывать жестокость, проявляемую их вооруженными силами во время вооруженного вмешательства. Если обратиться к повседневной жизни, то отмечается общая предвзятость

авторитарных людей по отношению к обвиняемым в судебном процессе, которые определенно не входят в "их" группу.

Весьма примечательно то, что данные западных исследований оказываются в соответствии с современными российскими реалиями. Так, мы видим, как члены некоторых отечественных леворадикальных партий вместе с их лидерами открыто демонстрируют свою ненависть к представителям не "их" групп — кавказцам, евреям, "жидовствующим демократам". Считая себя патриотами, они приветствовали военные действия в Чечне, предпринимаемые федеральной властью, и отрицали возможности использования политических методов при решении "чеченской проблемы".

Авторитарная личность — явление интернациональное. Такие люди встречаются в любом обществе, и в немалом количестве. Однако нужно отметить, что те или иные проявления авторитаризма членов общества обусловлены не только особенностями формирования их личности в детстве и юности. Следует обязательно принимать во внимание факторы, которые исследователи называют социетальными, т.е. действующими на уровне общества в целом. Одним из таких факторов, который может быть важным катализатором проявлений авторитаризма членов общества, является восприятие ими социальной угрозы для себя в данной общественной ситуации. Так, в периоды экономического спада и социальных переворотов авторитарные тенденции в обществе возрастают. Именно на этой основе можно объяснить возрождение популярности неонацизма и рост насилия по отношению к иммигрантам в первые годы после объединения двух германских государств. Экономические трудности и инфляция, характерные для современного российского общества, также являются питательной средой для проявлений авторитаризма в форме всевозможных экстремистских акций со стороны различных националистических объединений страны по отношению к национальным меньшинствам. Так в ситуации экономической нестабильности представители "чужих" групп оказываются козлами отпущения, на которых вымещаются тяготы окружающей жизни.

### **§ 7. Проблемы и перспективы исследований влияния и власти**

Началом активного развития проблематики влияния и власти на Западе послужил выход в свет книги Д. Кипниса "Люди, имеющие власть" (Kipnis, 1976). В ней предлагается модель "действия власти", исходя из которой изучение процессов влияния производится с точки зрения агента влияния. При этом выбор каким-либо индивидом средств влияния зависит, главным образом, от: 1) ресурсов, имеющихся в распоряжении данного

индивида (т.е. основ власти, которыми он обладает); 2) силы своего собственного сдерживания при обращении к какой-либо основе власти (что определяется оценкой индивидом цены использования той или иной основы власти, его субъективными ценностями и установками, индивидуальными особенностями и социальными нормами); 3) сопротивления, которого индивид ожидает со стороны "мишени" по отношению к попытке влияния.

Рациональный процесс влияния, по Кипнису, выглядит следующим образом. Сначала агент анализирует причины, которые могут вызвать сопротивление "мишени", и затем сложившийся у первого диагноз приводит к выбору соответствующих способов влияния. При возрастании (ожидаемого) сопротивления агент может или отказаться от попытки влияния, видоизменяя свои первоначальные стремления, или решить обратиться к более сильным средствам влияния.

Если сравнивать модель межличностного влияния Рэйвена с моделью "действия власти" Кипниса, то можно отметить, что вторая является более определенной — во многом потому, что она детализирована на последствиях действий агента влияния. Эта модель предполагает, что чем сильнее средства влияния, используемые агентом, тем в большей степени этот агент будет склонен к формированию внешней атрибуции по поводу уступчивости "мишени". Иначе говоря, если агент успешно использует какую-либо тактику влияния, то он не без основания полагает, что индивид, на которого оказывается влияние, уже не контролирует свое собственное поведение, но это поведение регулируется именно данной тактикой влияющего агента. Итак, если использовать терминологию теории атрибуции, то можно сказать, что успешное использование той или иной тактики влияния приводит агента влияния к убеждению, что индивид как объект данного влияния подвержен внешнему контролю.

Данное обстоятельство приводит агента влияния к более негативной оценке "мишени". Обычно, если мы считаем, что какой-либо человек не управляет своим собственным поведением, то мы оцениваем его неблагосклонно, как персону, не заслуживающую нашего полного доверия. Это сказывается и на взаимоотношениях агента влияния и "мишени". Мы редко рассматриваем людей, которые не контролируют своего собственного поведения, как равных себе. Итак, исследователи отмечают тенденцию агента влияния увеличивать социальную дистанцию по отношению к "мишени".

В случаях успешного влияния на других людей и изменения их поведения человек не может, в свою очередь, не изменяться и сам. Так, обнаружилось, что убедительная тактика влияния приводила к повышению самооценки агента. Отмеченные феномены Кипнис назвал "метаморфическими эффектами власти",

т.е. имеется в виду, что успешное использование влияния трансформирует взгляды агента и на себя, и на других людей — объектов данного влияния.

Автором последней из современных моделей власти является нидерландский психолог Я. Брейнс, последние годы своей жизни работавший в Англии. В этой модели "использования власти" он делает акцент на выборе тактики влияния исходя из ее мягкости или, наоборот, твердости (Vruijn, 1999). Речь идет о том, сколько свободы предоставляет использование той или иной тактики для "мишени", которая решает: уступить или сопротивляться данной попытке влияния на нее. Твердые тактики (например, санкции) оставляют для "мишени" меньше свободы, чем мягкие тактики (например, аргументация).

В соответствии с моделью "использования власти" агенты влияния, которые рассматривают "мишень" как члена не "их" группы, будут обращаться к более твердым тактикам по сравнению с агентами, считающими "мишень" своим товарищем по группе. При этом определение агентом влияния границ группы основано на контексте данной социальной ситуации. Таким образом, групповое членство является здесь единственным детерминантом выбора тактики влияния. Модель Брейнса включает в себя пять различных переменных, каждая из которых сама по себе или в комбинации с другими переменными выполняет роль связи между групповым членством индивида-"мишени" по отношению к агенту влияния и видом тактики, которую данный агент будет выбирать, чтобы повлиять на "мишень". Выделяются следующие переменные: уменьшение неопределенности, ожидаемая оппозиция, желание понравиться, отстаивание группового членства и когнитивное постоянство. Каждая из этих переменных может играть соответствующую роль при определенных обстоятельствах или в определенных ситуациях.

Подводя итоги рассмотрению западных исследований социального влияния и власти, проведенных в течение нескольких последних десятилетий, отметим, что они развивались по двум параллельным направлениям. Первое из них, которое наиболее ярко представлено в модели межличностного влияния Рэйвена, началось с теоретических идей о социальной власти и с течением времени вылилось в поиски эмпирических доказательств этих идей. Кульминацией другого направления исследований является поиск и классификация тактик влияния, начиная с получения эмпирических данных о том, каким именно образом люди пытаются влиять друг на друга, и последующими объяснениями этих данных в теоретических терминах.

Главное преимущество первого подхода (от теории к эмпирическим доказательствам) состоит в научной строгости. Однако

при этом остается вопрос: является ли данная теория полной? Иначе говоря, охватывает ли она все тактики влияния, которые используют люди?

Главное преимущество второго подхода (от эмпирических данных к теории) заключается в том, что можно быть совершенно уверенным в полноте полученных эмпирических описаний. Однако если говорить об определении основных механизмов, управляющих процессом влияния (т.е. причинных отношений), этот подход является слабым. Очевидно, что в идеале желательно соединить преимущества данных двух подходов.

В соответствии со сказанным исследователи выделяют два направления для будущих работ. Первое — это проверка предложенных моделей эмпирическим путем как в лабораторных, так и в "полевых" условиях. Второе — изучение того, насколько модели процессов власти и влияния способны предложить решения реальных жизненных проблем и в какой степени работают эти предложенные решения. В итоге западные авторы приходят к выводу, что в последние несколько десятилетий отмечается медленный, но устойчивый прогресс в исследовании процессов влияния и власти.

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Социальное влияние — это такое поведение какого-либо человека, которое имеет своим следствием изменение образа действий другого человека, его чувств или мыслей по отношению к некоему стимулу. Власть понимается как наличие силы, имеющейся в распоряжении субъекта (агента влияния) для того, чтобы мотивировать определенное изменение объекта влияния. Власть возникает вследствие зависимости одних людей от других. Чем больше эта зависимость, тем больше и потенциальная власть. Обычно власть ассоциируется с тем или иным принуждением, пусть даже в мягкой форме. Выделяют три следующих процесса, благодаря которым люди оказываются под тем или иным влиянием: уступчивость, идентификация и интернализация. Одно и то же поведение может быть производным любого из этих процессов или их сочетания.

Уступчивость проистекает из того, что человек (объект влияния) прикидывает про себя, какова может быть "цена" непослушания. Идентификация происходит тогда, когда человек (объект влияния) оказывается под влиянием какого-либо другого лица вследствие его привлекательности. Интернализация осуществляется тогда, когда агент влияния обладает достаточной компетентностью, чтобы пользоваться доверием других людей.

Д. Френч и Б. Рэйвен предложили классификацию различных основ власти, выделив власть вознаграждения, принуждения, экспертную, информационную, референтную и легитимную.

Власть вознаграждения основана на способности агента влияния каким-либо образом наградить другое лицо в случае признания позитивных итогов деятельности последнего. Власть принуждения подразумевает способность агента влияния наказать объект влияния. Власть экспертная основана на том, что объект влияния приписывает агенту влияния значительное превосходство в знаниях или опыте. Власть информационная проистекает из убедительного содержания какого-либо сообщения самого по себе. Власть референтная основана на идентификации объекта влияния с агентом влияния. Власть легитимная базируется на убеждении объекта влияния, что субъект влияния имеет законное право осуществлять на него свое влияние.



Имеется также ряд форм легитимной власти, которые являются более тонкими, вытекающими из других социальных норм. Это легитимная власть взаимности, справедливости и ответственности (зависимости). Различные основания власти часто проявляются на практике не обособленно, а в различных сочетаниях.

Авторитет — это общепризнанное влияние какого-либо лица или организации в тех или иных сферах общественной жизни. Авторитет выступает одной из форм осуществления власти.

Использование тех или иных источников власти может заметным образом влиять на людей как в роли объектов влияния, так и в роли его субъектов.

Характерные черты авторитарной личности — это потребность в повиновении могущественному легитимному авторитету и приверженность традиционным ценностям, ригидность мышления, устойчивая антипатия в адрес "чужих" групп.

В соответствии с моделью "действия власти" Д. Кипниса выбор каким-либо индивидом средств влияния зависит от: 1) ресурсов, имеющихся в распоряжении данного индивида; 2) силы своего собственного сдерживания при обращении к какой-либо основе власти; 3) сопротивления, которого индивид ожидает со стороны объекта влияния.

### Ключевые понятия

- ✓ Социальное влияние
- ✓ Социальная власть
- ✓ Агент (субъект) влияния
- ✓ "Мишень" (объект влияния)
- ✓ Идентификация
- ✓ Интернализация
- ✓ Власть вознаграждения
- ✓ Власть принуждения
- ✓ Власть экспертная
- ✓ Власть информационная
- ✓ Власть референтная
- ✓ Власть легитимная
- ✓ Авторитет
- ✓ Авторитарная личность

**Литература для дополнительного чтения**

- Аронсон Э.* Общественное животное. М.: Аспект-Пресс, 1998.
- Зимбардо Ф., Лайпте М.* Социальное влияние. СПб.: Питер, 2000.
- Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М.* Межличностное общение. СПб.: Питер, 2001.
- Майерс Д.* Социальная психология. СПб.: Питер, 1997.
- Психология влияния. Хрестоматия. СПб.: Питер, 2000.
- Свеницкий А.Л.* Сила власти в зеркале социальной психологии // Общество и политика. СПб.:Изд-во СПбГУ, 2000.
- Чалдини Р.* Психология влияния. СПб.: Питер, 1999.

## ЛИТЕРАТУРА

- Авдеева Н.Н., Елагина М.Г., Мещерякова С.Ю.* Формирование личности ребенка в дошкольном возрасте // Психологические основы формирования личности / Под. ред. *И.В. Дубровиной, Н.Н. Толстых.* М., 1986.
- Акопов Г.В.* Социальная психология образования. М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2000.
- Алексеев А.Н.* Применение метода включенного наблюдения в комплексном социальном исследовании (Из опыта изучения сельской молодежи) // Молодежь. Образование, воспитание, профессиональная деятельность. Л.: Наука, 1973.
- Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1968.
- Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996.
- Андреева Т.В.* Социальная психология семейных отношений. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998.
- Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерс Р.* Социальная психология. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.
- Баранов А.В., Сопиков А.П.* Влияние группы на поведение индивида (экспериментальное исследование) // Социальные исследования. Вып. 3. М.: Наука, 1970.
- Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А.* Социальная психология личности. М.: Аспект-Пресс, 2001.
- Бодалев А.А.* Восприятие человека человеком. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1965.
- Бодалев А.А.* Личность и общение. М.: Педагогика, 1983.
- Бодалев А.А.* Формирование понятия о другом человеке как личности. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1970.
- Большая Советская Энциклопедия. 2-е изд.
- Васильев В.Л.* Юридическая психология. СПб.: Питер, 2000.
- Волков И.И.* Исследование лидерства как функции групповой задачи // Экспериментальная и прикладная психология. Вып. 4. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1971.
- Волков И.П.* Социометрические методы в социально-психологических исследованиях. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1970.
- Выготский Л.С.* Проблема возраста // Собр. соч. В 6 т. М.: Педагогика, 1984. Т. 4.

- Выготский Л.С.* Развитие высших психических функций. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1960.
- Гидденс Э.* Социология. М.: Эдиториал УРСС, 1999.
- Гиллинский Я.М.* Стадии социализации индивида // Человек и общество. Вып. 9. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1971.
- Голубева Н.В., Иванюк М.И.* Различия в коммуникативном поведении при решении групповых задач // Человек и общество. Вып. 1. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1966.
- Гомелаури М.Л.* Роловое поведение и установка // Проблемы социальной психологии. Тбилиси, 1976.
- Горбов Ф.Д., Новиков М.А.* Вопросы интегративной оценки групповой деятельности // Материалы II съезда Общества психологов СССР. Вып. 3. М., 1963.
- Гришина Н.В.* Психология конфликта. СПб.: Питер, 2000.
- Десев Л.* Психология малых групп. М.: Прогресс, 1979.
- Донцов А.И.* О понятии "группа" в социальной психологии // Вестник Московского университета. Сер. 14. Психология. 1997. № 4.
- Дубинин Н.П.* Что такое человек. М.: Мысль, 1983.
- Журавлев А.Л.* Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений. Диссертация в виде научн. доклада на соискание уч. степени докт. психол. наук. М., 1999.
- Журавлев А.Л.* Факторы формирования стиля руководства производственным коллективом // Социально-психологические проблемы производственного коллектива. М.: Наука, 1983.
- Здравомыслов А.Г.* Методология и процедура социологических исследований. М.: Мысль, 1969.
- Канетти Э.* Человек нашего столетия. М.: Прогресс, 1990.
- Климов Е.А.* Индивидуальный стиль деятельности в зависимости от типологических свойств нервной системы. Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 1969.
- Коломинский Я.Л.* Психология взаимоотношений в малых группах. Минск: Изд-во БГУ, 1976.
- Кон И.С.* Психология старшеклассника. М.: Просвещение, 1982.
- Кон И.С.* Социология личности. М.: Политиздат, 1967.
- Кравченко А.М.* Введение в социологию. М.: Новая школа, 1995.
- Кравченко А.И.* Социология. Екатеринбург: Деловая книга. М.: Логос, 1999.
- Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М.* Социальная психология малой группы. М.: Аспект-Пресс, 2001.

- Кричевский Р.Л., Рыжак М.М.* Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе. М.: Изд-во МГУ, 1985.
- Кузьмин Е.С.* Основы социальной психологии. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1967.
- Кузьмин Е.С.* Социально-психологические особенности личности в свете теории отношений // Психология личности и малых групп. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1977.
- Куюксян О.Г.* Профессия и познание людей. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 1981.
- Леонтьев А.Н.* Проблемы развития психики. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981.
- Либих С.С.* Коллективная психотерапия неврозов. Л.: Медицина, 1974.
- Майерс Д.* Социальная психология. СПб.: Питер, 1977.
- Макаренко А.С.* Собр. соч. В 7 т. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1957. Т. 4.
- Мацковский М.С.* Социология семьи: Проблемы теории, методологии и методики. М.: Наука, 1989.
- Методы социальной психологии / Под ред. *Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова.* Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1977.
- Муздыбаев К.* Психология ответственности. Л.: Наука, 1983.
- Мясищев В.Н.* Личность и неврозы. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1960.
- Никифоров А.Т., Семенов В.Е.* Метод наблюдения в социально-психологических исследованиях. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1987.
- Новиков В.В., Забродин Ю.М.* Психологическое управление производственной организацией. М.: Изд-во Общества психологов СССР, 1992.
- Обозов Н.Н.* Межличностные отношения. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1979.
- Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. *Г.М. Андреевой, Я. Яноушек.* М.: Изд-во МГУ, 1987.
- Ольшанский В.Б.* Личность и социальные ценности // Социология в СССР. В 2-х т. М.: Мысль, 1966. Т. 1.
- Осорина М.В.* Секретный мир детей в пространстве мира взрослых. СПб.: Питер, 1999.
- Панферов В.Н.* Классификация функций человека как субъекта общения // Психологический журнал. 1987. Т.8. № 4.
- Панферов В.Н.* О роли внешности в регуляции отношений // Человек и общество. Вып. 3. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1968.
- Парыгин Б.Д.* Основы социально-психологической теории. М.: Мысль, 1971.

- Парыгин Б.Д.* Социальная психология. СПб.: ИГУП, 1999.
- Пеньков Е.М.* Социальные нормы — регуляторы поведения личности. М.: Мысль, 1972.
- Перспективы социальной психологии / Под. ред. *М. Хьюстона, В. Штребе, Д.М. Стефенсона*. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
- Петровский А.В., Ярошевский М.Г.* Теоретическая психология. М.: Изд. центр "Академия", 2001.
- Платонов К.К.* Краткий словарь системы психологических понятий. М.: Высшая школа, 1984.
- Психологическая теория коллектива / Под ред. *А.В. Петровского*. М.: Педагогика, 1979.
- Психология здоровья / Под ред. *Г.С. Никифорова*. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000.
- Реан А.А., Коломинский Я.Л.* Социальная педагогическая психология. СПб.: Питер, 1999.
- Рокоссовский К.К.* Солдатский долг. М.: Воениздат, 1968.
- Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. В 2-х т. М.: Педагогика, 1989. Т. 2.
- Рубинштейн С.Л.* Принципы и пути развития психологии. М.: Изд-во АН СССР, 1959.
- Русалинова А.А.* Некоторые вопросы формирования взаимоотношений в производственных группах // Человек и общество. Вып 10. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1972.
- Свенцицкий А.Л.* Психология управления организациями. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999.
- Свенцицкий А.Л.* Руководитель: слово и дело. М.: Политиздат, 1983.
- Свенцицкий А.Л.* Социально-психологические проблемы управления. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1975.
- Свенцицкий А.Л., Гительмахер Р.Б.* Оценочные суждения о масштере в производственном коллективе // Психология и управление. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1979.
- Семенова З.Ф.* Влияние роли и статуса на процессы социальной перцепции и восприятие информации // Экспериментальная и прикладная психология. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1971.
- Сидоренко Е.В.* Методы математической обработки в психологии. СПб.: Социально-психологический Центр, 1996.
- Сикевич З.В.* Этносоциология: национальные отношения и межнациональные конфликты. СПб., 1994.
- Смелзер Н.* Социология. М.: Феникс, 1994.

- Совместная деятельность: методология, теория, практика // Под ред. *А.Л. Журавлева, П.Н. Шихирева, Е.В. Шороховой*. М.: Наука, 1988.
- Социология молодежи / Под ред. *В.Г. Лисовского*. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1996.
- Социальная психология / Под ред. *А.В. Петровского*. М.: Просвещение, 1987.
- Социальная психология / Под ред. *Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова*. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1979.
- Старовойтова Г.В.* Этническая группа в современном советском городе. Л.: Наука, 1978.
- Стефаненко Т.Г.* Этнопсихология. М.: Ин-т психологии РАН, 1999.
- Суходольский Г.В.* Основы математической статистики для психологов. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998.
- Томаре А.С.* Социология и развитие междисциплинарных областей науки // Современная социологическая теория в ее преемственности и изменении / Под ред. *Г. Беккера, А. Бескова*. М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1961.
- Узнадзе Д.Н.* Экспериментальные основы психологии установки. Тбилиси: Изд-во АН ГрузССР, 1961.
- Уманский Л.И.* Методы экспериментального исследования социально-психологических феноменов // Методология и методы социальной психологии / Под ред. *Е.В. Шорохова*. М.: Наука, 1977.
- Фрейд З.* Введение в психоанализ. Лекции. М.: Наука, 1989.
- Фрейд З.* По ту сторону принципа удовольствия. М.: Прогресс, 1992.
- Фрейд З.* Психология бессознательного: Сб. произведений. М.: Просвещение, 1989.
- Шибутани Т.* Социальная психология. М.: Прогресс, 1969.
- Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. М.: Прогресс, 1969.
- Эпиктет.* Основания стоицизма. СПб., 1888.
- Эриксон Э.* Детство и общество. СПб.: Ленато, АСТ, Фонд "Университетская книга", 1996.
- Ядов В.А.* Диспозиционная концепция личности // Социальная психология / Под ред. *Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова*. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1979.
- Ядов В.А.* О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. М.: Наука, 1975.

- Ядов В.А.* Социологическое исследование: методология, программа, методы. М.: Наука, 1987.
- Abelson R.P. and Rosenberg M.J.* Symbolic psycho-logic: A model of attitudinal cognition // *Behavioral Science*, 1958. Vol. 3. P. 1—13.
- Adorno T.W., Frenkel-Brunswik E., Levinson D.J., Sanford R.N.* The Authoritarian personality. New York: Harper and Row, 1950.
- Allen V.L. and Levine J.M.* Social support and conformity: The role of independent assessment of reality // *Journal of experimental social psychology*, 1971. Vol. 7. P. 48—58.
- Ajzen J.* From intentions to actions: A theory of planned behavior // *Kuhl J. and Beckmann J. (eds.)*. Action-control: From cognition to behavior. New York: Springer, 1985.
- Allport G.W.* Attitudes // *C Murchison (ed.)*. The handbook of social psychology. Worcester, MA: Clark University Press, 1935.
- Allport G.W.* The historical background of modern social psychology // *G. Lindzey and E. Aronson (eds.)*. Handbook of social psychology. Vol. 1. Reading, Mass: Addison—Wesley, 1968.
- Anderson N.* The hobo. Chicago, 1923.
- Argyle M.* The psychology of interpersonal behaviour. Harmondsworth: Penguin Books Ltd., 1972.
- Asch S.E.* Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment // *Guetzkow H. (ed.)*. Groups, leadership and men. Pittsburg: Carnegie Press, 1951.
- Asch S.E.* Opinions and social pressure // *Scientific American*, 1955. November. P. 31—35.
- Bagley J.* A cross-cultural study of perceptual predominance in binocular rivalry // *Amer. J. Psychiat.*, 1957. Vol. 2.
- Bales R.F.* Interaction process analysis: a method for the study of small groups. Reading, Mass, 1950.
- Bales R.F. and Borgatta E.F.* Size of group as a factor in the interaction profile // *A.P. Hrare, E.F. Borgatta and R.F. Bales (eds.)*. Small groups: studies in social interaction. New York: Knopf, 1955.
- Bandura A.* Self-efficacy theory: Toward a unifying theory of behavioral change // *Psychological review*, 1977. Vol. 84. P. 191—215.
- Baron R.A.* Behavior in organizations. Boston: Allyn and Bacon, Inc., 1983.



- Baron R.S.* Distraction-conflict theory: Progress and problems // *L. Berkowitz* (ed.). *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press, 1986. Vol. 20.
- Berscheid E.* A glance back at a quarter century of social psychology // *Journal of personality and social psychology*. 1992. Vol. 63. P. 525—533.
- Bern D.J.* Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena // *Psychological review*. 1967. Vol. 74. P. 183—200.
- Brehm J.W.* *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press, 1966.
- Bruins J.* Social power and influence tactics: A theoretical introduction // *Journal of social issues*, 1999. Vol. 55. № 1.
- Campbell J.D.* and *Fairey P.J.* Informational and normative routes to conformity: The effect of faction size as a function of norm extremity and attention to the stimulus // *Journal of personality and social psychology*, 1989. Vol. 57. P. 457—468.
- Coan R.W.* *Hero, artist, sage, or saint?* New York: Columbia University Press, 1977.
- Cohen A.R., Fink S.L., Gadon H., Willits R.D.* *Effective behavior in organizations*. Homewood, 111.: Irwin, 1984.
- Cooley C.H.* *Human nature and the social order*. New York: Schocken, 1964.
- Coser L.A., Nock S.L., Steffan P.A., Rhea B.* *Introduction to sociology*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1987.
- Dearborn D.C., Simon H.A.* Selective perception: a note on the departmental identification of executives // *Sociometry*, 1958. Vol. 21. P. 140—144.
- Deaux K., Dane F.C., Wrights'nan L.S. and Sigelman C.K.* *Social psychology in the '90s*. Pacific Grove, Ca: Brooks/Cole Publishing Company, 1993.
- Deutsch M. and Gerard H.B.* A study of normative and informational social influences upon individual judgment // *Journal of abnormal and social psychology*, 1955. Vol. 51. P. 629—636.
- Duncan W.J.* *Organizational behavior*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1981.
- Dweck D.S.* The role of expectations and attributions in the alleviation of learned helplessness // *Journal of personality and social psychology*, 1975. Vol. 31. P. 674—685.
- Exline R.V.* Explorations in the process of person perception: visual interaction in relation to competition, sex and need for affiliation // *Journal of personality*, 1963. Vol. 31. P. 1—20.

- Feldman D.C. and Arnold H.J.* Managing individual and group behavior in organizations. New York: McGraw-Hill Book Company, 1983.
- Fenigstein A., Scheier M.F. and Buss A.H.* Public and private self-consciousness: Assessment and theory // Journal of consulting and clinical psychology, 1975. Vol. 43. P. 522—527.
- Festinger L.* A theory of cognitive dissonance. Evanston, IL: Row, Peterson, 1957.
- Festinger L. and Carlsmith J.M.* Cognitive consequences of forced compliance // Journal of abnormal and social psychology, 1959. Vol. 58. P. 202—210.
- Franzoi S.L.* Social psychology. Dubuque, IA: Brown and Benchmark publishers, 1996.
- Fraser C, Gouge C. and Billig M.* Risky shifts, cautious shifts and group polarization // European journal of social psychology, 1971. Vol. 1. P. 7—30.
- French J.R.P. Jr. and Raven B.H.* The bases of social power// *D. Cartwright* (ed.). Studies in social power. Ann Arbor: Institute for Social Research, Univ. of Michigan, 1959.
- French W.* The personnel management process: Human resources administration. Boston: Houghton Mifflin Company, 1970.
- Filley A.C. and House R.J.* Managerial process and organizational behavior. Glenview, 111.: Scott, Foresman and Company, 1969.
- Fiedler F.E.* A theory of leadership effectiveness. New York: McGraw-Hill, 1967.
- Geen R.G.* Social motivation // Annual review of psychology, 1991. Vol. 42.
- Gibson J.L., Ivancevich J.M. and Donnelly. J. jr.* Organizations: Behavior, structure, processes. Burr Ridge, 111.: Irwin, 1994.
- Goffman E.* Asylums. Garden City, N.Y.: Doubleday / Anchor, 1961.
- Hall E.J., Mouton J.S. and Blake R.R.* Group problem solving effectiveness under conditions of pooling versus interaction // Journal of social psychology, 1963. Vol. 27. P. 147—157.
- Habpin A.W. and Winer J.B.* A factorial study of the leader behavior descriptions // *R.M. Stogdill and A.E. Coons* (eds.). Leader behavior: Its description and management. Columbus: Ohio State University, 1957.
- Handy C.B.* Understanding organizations. Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books Ltd., 1981.
- Heider F.* The psychology of interpersonal relations. New York: Wiley, 1958.

- Heider F.* Thing and medium // Psychological issues, 1959. Vol. 1. P. 1—34.
- Hemphill J.K.* Group dimensions: a manual for their measurement. Columbus: Ohio State Jniver., Ohio studies in personnel, Monogr. Bureau of Business Research, 1956.
- Hoffman L.R.* Homogeneity of member personality and its effect on group problem solving // Journal of abnormal and social psychology, 1959. Vol. 54. P. 27—32.
- Hollander E.P.* Principles and methods of social psychology. New York: Oxford University Press, 1971.
- Hovland C.I., Janis I.L. and Kelley H.H.* Communication and persuasion. New Haven, CT: Yale University Press, 1953.
- Janis I.L.* Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes. Boston: Houghton Mifflin, 1982.
- Jary D. and Jary J.* Dictionary of sociology. Glasgow: Harper Collins Publishers, 1995.
- Jennings E.E.* The executive: autocrat, bureaucrat, democrat. New York: Harper and Row, 1962.
- Johnson P.* Women and interpersonal power // *J. Frieze, P. Johnson, J.E. Parsons, D.N. Ruble, G.L. Zellman* (eds.). Women and sex roles: A social psychological perspective. New York: Norton, 1976.
- Jones E.E., Davis K.E.* A theory of correspondent inferences: From acts to dispositions // *L. Berkowitz* (ed.). Advances in experimental social psychology. New York: Academic Press, 1965. Vol. 2.
- Jones E.E., Davis K.E., Gergen K.J.* Role playing variations and their informational value for person perception // Journal of abnormal and social psychology, 1961. Vol. 63. P. 302—310.
- Karlins M., Coffman T.L., Waiters G.* On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students // Journal of personality and social psychology, 1969. Vol. 13. P. 1—16.
- Katz D., Maccoby N. and Morse N.* Productivity, supervision, and morale in an office situation. Ann Arbor, Mich.: Institute for Social Research, 1950.
- Katz D. and Stotland E.* A preliminary statement to a theory of attitude structure and change // *S. Koch* (ed.). Psychology: A study of a science. New York: McGraw-Hill, 1959. Vol. 3.
- Kelley H.H.* The warm-cold variable in first impressions of persons // Journal of personality, 1950. Vol. 18. P. 431—439.

- Kemper T.П.* Reference groups, socialization and achievement // *Borgatta E.F.* (ed.). *Social psychology: Readings and perspective*. Chicago: Rand McNally and Company, 1969.
- Kenrick D.T., Neuberg S.L., Cialdini R.B.* *Social psychology: unraveling the mystery*. Boston: Allyn and Bacon, 2002.
- Kipnis D.* *Powerholders*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Knox R.E.* and *Inkster J.A.* Postdecisional dissonance at post time // *Journal of personality and social psychology*, 1968. Vol. 8. P. 319—323.
- Kohlberg L.* Moral and religious education and the public schools: a developmental view // *T. Sizer* (ed.). *Religion and public education*. Boston: Houghton Mifflin, 1967.
- Kohlberg L.* Stage and sequence: The cognitive developmental approach to socialization // *Goslin A.* (ed.). *Handbook of socialization theory and research*. Chicago: Rand McNally, 1969.
- Krech D., Crutchfield R.S., Ballachey E.L.* *Individual in society*. New York: McGraw Book Company, Inc., 1962.
- La Pierre R.T.* Attitudes vs actions // *Social Forces*, 1934. Vol. 13. P. 230—237.
- Latane B.* The psychology of social impact // *American psychologist*, 1981. Vol. 36. P. 343—356.
- Latane B., Williams K.* and *Harkins S.* Many hands make light the work: the causes and consequences of social loafing // *Journal of personality and social psychology*, 1979. Vol. 37. P. 822—832.
- Lau J.B.* and *Jelinek M.* *Behavior in organizations: An experimental approach*. Homewood, Ill.: Irwin, 1984.
- Lau R.R., Russell D.* Attributions in the sports pages // *Journal of personality and social psychology*, 1980. Vol. 39. P. 29—38.
- Leavitt H.J.* Some effects of certain communication patterns on group performance // *Journal of abnormal and social psychology*, 1951. Vol. 46. 38—50.
- Leavitt H.J.* Unhuman organizations // *P. Pigors, C A. Myers and F.T. Malm* (eds.). *Management of human resources*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1969.
- Lewin K.* Analysis of the concepts whole, differentiation and unity // *University of Iowa studies in child welfare*, 1941. Vol. 18. P. 226—261.
- Lewin K.* and *Lippitt R.* An experimental approach to the study of autocracy and democracy. A preliminary note // *Sociometry*, 1938. Vol. 1. P. 292—300.

- Lewin K., Lippitt R. and White R.K.* Patterns of aggressive behavior in experimentally created "social climates" // *Journal of social psychology*, 1939. Vol. 10. P. 271—299.
- Lindzey G. and Aronson E.* (edi;.). *The handbook of social psychology* (2nd ed.). Reading, Mass.: Addison—Wesley, 1968.
- Lindzey G. and Aronson E.* (eds.). *Handbook of social psychology* (3rd ed.). New York: Random House, 1985.
- Luchins A.S.* Primary-recency in impression formation // *C.I. Hovland* (ed.). *The order of presentation in persuasion*. Vol. 1. New Haven, Conn.: Yale Univ. Press, 1957.
- Luthans F.* *Organizational behavior*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1973.
- Marshall H.* (ed.). *A dictionary of sociology*. Oxford: Oxford University Press, 1998.
- Maslach C, Santee R.T. and Wade C.* Individuation, gender role and dissent: Personality mediators of situational forces // *Journal of personality and social psychology*, 1985. Vol. 49. P. 729—738.
- Matsumoto D.* American-Japanese cultural differences in the recognition of universal facial expressions // *Journal of cross-cultural psychology* 1992. Vol. 23. P. 72—84.
- McDavid J.W., Harari H.* *Social psychology*. New York: Harper and Row Publishers, 1968.
- Mellott D.W., jr.* *Marketing*. Reston, Virginia, 1978.
- Mead G.H.* *Mind, self, and society*. Chicago: University of Chicago Press, 1934.
- Milgram S.* Behavioral study of obedience // *Journal of abnormal and social psychology*, 1963. Vol. 67.
- Milgram S.* Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind // *American psychologist*, 1964. Vol. 19.
- Milgram S.* *Obedience to authority: An Experimental View*. New York: Harper and Row, 1974.
- Miller J.G.* Culture and the development of everyday social explanation // *Journal of personality and social psychology*, 1984. Vol. 46. P. 964—978.
- Mitchell T.R.* *People in organizations: An introduction to organizational behavior*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1982.
- Moreland R.L., Levine J.M.* Group dynamics over time: Development and socialization in small groups // *J.E. McGrath* (ed.). *The social psychology of time*. Newbury Park, CA: Sage, 1988.

- Moreno J.L.* Sociometry, experimental method and the science of society. Beacon, New York: Beacon House, 1951.
- Moscovici S.* Preconditions for explanation in social psychology // European Journal of social psychology, 1989. Vol. 19. P. 407—430.
- Moscovici S., Lage E. and Naffrechoux M.* Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task // Sociometry, 1969. Vol. 32. P. 365—379.
- Myers D.G.* Social psychology. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc., 1996.
- Nisbett R.E., Caputo C., Legant P., Marecek J.* Behavior as seen by the actor and as seen by the observer // Journal of personality and social psychology, 1973. Vol. 27. P. 154—164.
- Osborn A.F.* Applied imagination. New York: Scribners, 1957.
- Patterson M.L.* A sequential function model of verbal exchange // Psychological review, 1982. Vol. 89. P. 231—249.
- Piaget J.* Main trends in psychology. London: George Allen and Unwin Ltd, 1973.
- Piaget J. and Inhelder B.* The psychology of the child. New York: Basic Books, 1969.
- Raven B.H., Rubin J.Z.* Social psychology. New York: John Wiley and Sons, 1983.
- Raven B.H.* A power-interaction model of interpersonal influence: French and Raven thirty years later // Journal of social behavior and personality, 1992. Vol. 7. № 2.
- Robbins S.P.* Essentials of organizational behavior. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1984.
- Rosenberg M.* Conceiving the self. New York: Basic Books, 1979.
- Ross E.A.* Social psychology: An outline and source book. New York: Macmillan, 1908.
- Ross L.* The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process // *L. Berkowitz* (ed.), Advances in experimental social psychology. Vol. 10. New York: Academic Press, 1977.
- Ross L., Amabile T.M., Steinmetz J.L.* Social roles, social control, and biases in social perception process // Journal of personality and social psychology, 1977. Vol. 35. P. 485—494.
- Sahakian W.S.* Systematic social psychology. New York: Chandler Publishing Company, 1974.
- Schachter S.* The psychology of affiliation. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959.

- Shannon C.E., Weaver W.* The mathematical theory of communication. Urbana, 111., 1949.
- Shaw M.E.* Some effects of unequal distribution of information upon group performance in various communication nets // Journal of abnormal and social psychology, 1954. Vol. 49. P. 547—553.
- Shepperd J.A. and Wright R.A.* Individual contribution to a collective effort: An incentive analysis // Personality and social psychology bulletin, 1989. Vol. 15. P. 101—112.
- Sherif M.* The psychology of social norms. New York: Harper, 1936.
- Slater P.E.* Contrasting correlates of group size // Sociometry, 1958. Vol. 21. P. 129—139.
- Solomon S., Saxe L.* What is intelligent, as well as attractive is good // Personality and social psychology bulletin, 1977. Vol. 3. P. 670—673.
- Steiner I.D.* Group process and productivity. New York: Academic Press, 1972.
- Tetlock P.E., Peterson R.S., McQuire C, Chang S. and Feld P.* Assessing political group dynamics: A test of the groupthink model // Journal of personality and social psychology, 1992. Vol. 63. P. 403—425.
- Taylor S.E., Peplau L.A., Sears D.O.* Social psychology. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1994.
- Tetlock P.E., Peterson R.S., McQuire C, Chang S., and Feld P.* Assessing political group dynamics: A test of the group-think model // Journal of personality and social psychology, 1992. Vol. 63. P. 403—425.
- Wallach M.A., Kogan N. and Bern D.J.* Group influences on individual risk taking // Journal of abnormal and social psychology, 1962. Vol. 65. P. 75—86.
- Weiner B.* A theory of motivation for some classroom experience // Journal of educational psychology, 1979. Vol. 71. P. 3—25.
- Wexler P.* Critical social psychology. Boston: Routledge and Kegan Paul, 1983.
- White T.H.* The making of the president, 1972. New York: Bantam Books, 1973.
- Wilson P.R.* The perceptual distortion of height as a function of ascribed academic status // Journal of social psychology, 1968. Vol. 74. P. 97—102.
- Yukl G.A. and Wexley K.N. (eds.).* Readings in organizational and industrial psychology. New York: Oxford University Press, 1971.

- Zajonc R.B. Social facilitation // *Science*, 1965. Vol. 149. P. 269—274.
- Zanna M.P. and Rempel J.K. Attitudes: A new look at an old concept // *D. Bar — Tal and A.W. Kruglanski (eds.)*. The social psychology of knowledge. New York: Cambridge University Press, 1988.
- Zimbardo P. The human choice: Individualization, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos // *W.J. Arnold and D. Levine (eds.)*. Nebraska symposium on motivation. Lincoln: NE: University of Nebraska Press, 1970.
- Zimbardo P.G. and Leippe M.R. The psychology of attitude change and social influence. Boston: Massachusetts: McGraw-Hill, 1991.



## ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие . . . . .	4
<b>Глава 1. Социальная психология как наука . . . . .</b>	<b>7</b>
§ 1. Что такое социальный контекст? . . . . .	7
§ 2. Предмет социальной психологии . . . . .	8
§ 3. Специфика социально-психологического подхода . . . . .	10
§ 4. Две социальные психологии . . . . .	12
<b>Краткое содержание . . . . .</b>	<b>15</b>
Ключевые понятия . . . . .	15
Литература для дополнительного чтения . . . . .	16
<b>Глава 2. История развития социально-психологического знания . . . . .</b>	<b>17</b>
§ 1. Поиск причин социального поведения: от античности до XX в. . . . .	17
§ 2. Оформление социальной психологии в самостоятельную науку. . . . .	23
§ 3. Основные теоретические подходы в западной социальной психологии . . . . .	28
§ 4. Развитие отечественной социальной психологии . . . . .	31
<b>Краткое содержание . . . . .</b>	<b>38</b>
Ключевые понятия . . . . .	39
Литература для дополнительного чтения . . . . .	40
<b>Глава 3. Методы социальной психологии . . . . .</b>	<b>41</b>
§ 1. Этапы социально-психологического исследования . . . . .	41
§ 2. Корреляционное и экспериментальное исследования . . . . .	43
§ 3. Наблюдение . . . . .	47
§ 4. Методы опроса . . . . .	52
§ 5. Анализ документов . . . . .	58
<b>Краткое содержание . . . . .</b>	<b>64</b>
Ключевые понятия . . . . .	65
Литература для дополнительного чтения . . . . .	66

<b>Глава 4. Личность в социальном мире</b> . . . . .	67
§ 1. Понятие о личности . . . . .	67
§ 2. Я-концепция и самооценка . . . . .	68
§ 3. Социальная идентичность как часть Я-концепции . . . . .	71
§ 4. Саморегуляция . . . . .	76
§ 5. Концепция социальной роли . . . . .	80
§ 6. Выполнение социальных ролей . . . . .	85
§ 7. Взаимовлияние личности и социальной роли . . . . .	90
<b>Краткое содержание</b> . . . . .	93
Ключевые понятия . . . . .	94
Литература для дополнительного чтения . . . . .	95
<b>Глава 5. Социализация</b> . . . . .	96
§ 1. Природа социализации . . . . .	96
§ 2. Теории социализации . . . . .	100
§ 3. Агенты социализации . . . . .	109
<b>Краткое содержание</b> . . . . .	116
Ключевые понятия . . . . .	117
Литература для дополнительного чтения . . . . .	117
<b>Глава 6. Социальная установка и поведение</b> . . . . .	118
§ 1. Понятие установки . . . . .	118
§ 2. Формирование и изменение установок . . . . .	121
§ 3. Концепция диспозиционной регуляции поведения личности . . . . .	128
§ 4. Есть ли связь между установками и поведением? . . . . .	131
<b>Краткое содержание</b> . . . . .	136
Ключевые понятия . . . . .	137
Литература для дополнительного чтения . . . . .	137
<b>Глава 7. Социальные группы: основные характеристики</b> . . . . .	138
§ 1. Группа как объект социально-психологического анализа . . . . .	138
§ 2. Функции группы . . . . .	143
§ 3. Размер группы . . . . .	145
§ 4. Групповая структура . . . . .	147
§ 5. Внутригрупповые коммуникации . . . . .	150
§ 6. Социометрия как метод изучения групповой структуры . . . . .	153
§ 7. Классификации групп . . . . .	156
§ 8. Организация как социальная группа . . . . .	160

<b>Краткое содержание</b> . . . . .	164
Ключевые понятия . . . . .	165
Литература для дополнительного чтения . . . . .	166
<b>Глава 8. Групповые влияния на индивидуальное поведение</b> . . . . .	167
§ 1. Фазы группового членства . . . . .	167
§ 2. Влияние групповых норм на личность . . . . .	168
§ 3. Конформность: влияние большинства . . . . .	172
§ 4. Конформность: влияние меньшинства . . . . .	180
§ 5. Референтные группы и личность . . . . .	182
§ 6. Социальная фасилитация . . . . .	185
§ 7. Социальное расслабление . . . . .	188
§ 8. Социальная фасилитация и социальное расслабление . . . . .	190
§ 9. Деиндивидуализация . . . . .	194
<b>Краткое содержание</b> . . . . .	198
Ключевые понятия . . . . .	200
Литература для дополнительного чтения . . . . .	200
<b>Глава 9. Групповая динамика и групповая эффективность</b> . . . . .	201
§ 1. Понятие о групповой динамике . . . . .	201
§ 2. Психологическая совместимость членов группы . . . . .	202
§ 3. Принятие решений в группах . . . . .	207
§ 4. Плюсы и минусы группового принятия решений . . . . .	210
§ 5. Лидерство и руководство в группах и организациях . . . . .	217
§ 6. Социально-психологический климат группы . . . . .	226
<b>Краткое содержание</b> . . . . .	233
Ключевые понятия . . . . .	234
Литература для дополнительного чтения . . . . .	235
<b>Глава 10. Общение и социальное познание</b> . . . . .	236
§ 1. Понятие об общении . . . . .	236
§ 2. Основные аспекты коммуникативного процесса . . . . .	238
§ 3. Невербальная коммуникация . . . . .	242
§ 4. Формирование первого впечатления о человеке . . . . .	246
§ 5. Социальные категории и стереотипы . . . . .	254
§ 6. Каузальная атрибуция . . . . .	259
§ 7. Социальное взаимодействие и общение . . . . .	270
<b>Краткое содержание</b> . . . . .	278
Ключевые понятия . . . . .	280
Литература для дополнительного чтения . . . . .	280

<b>Глава 11. Межличностное влияние и социальная власть.</b>	<b>281</b>
§ 1. Определение понятий	281
§ 2. Зависимость, неопределенность и власть	284
§ 3. Каким образом люди подвергаются влиянию?....	286
§ 4. Основы социальной власти (психологические аспекты).	287
§ 5. Авторитет власти легитимности	299
§ 6. От послушания — к агрессивности	305
§ 7. Проблемы и перспективы исследований влияния и власти.	308
<b>Краткое содержание.</b>	<b>312</b>
Ключевые понятия.	313
Литература для дополнительного чтения.	314
<b>Литература</b>	<b>315</b>

# Е ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»

ПРЕДЛАГАЕТ

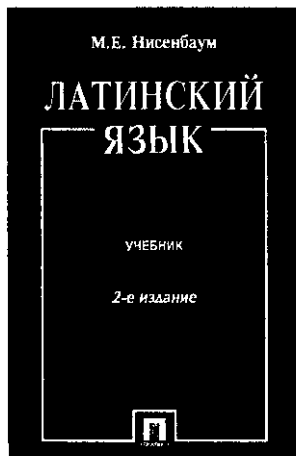
М.Е. Нисенбаум

## ЛАТИНСКИЙ ЯЗЫК

**Учебник**

Издание второе,  
переработанное и дополненное

Москва, « Проспект » - 600 с.



Учебник латинского языка («Via Latina ad ius» — «Латинская дорога к праву») предназначен в первую очередь студентам юридических факультетов и институтов.

Книга содержит доступное изложение грамматики, богатый дидактический материал, удобный словарь. Хрестоматия позволяет ознакомиться не только с выдержками из источников римского права, но и с фрагментами сочинений Цицерона, Сенеки, Плиния Младшего и др. Учебник дает возможность как общего ознакомления с азами латыни, так и глубокого ее изучения.

Книга обращена ко всем, кто интересуется латинским языком, историей права и античной культурой.

**ДОСТОЙНЫЙ ВЫБОР  
ЮРИДИЧЕСКОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ГУМАНИТАРНОЙ  
ЛИТЕРАТУРЫ**

**ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»**

111020, Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4

(095) 967-15-72

e-mail: [prospekt@elnet.msk.ru](mailto:prospekt@elnet.msk.ru)

[www.prospekt.org](http://www.prospekt.org)

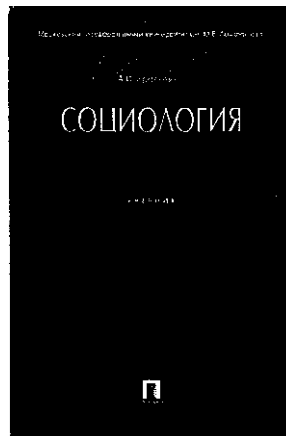
 **ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»**

**ПРЕДЛАГАЕТ**

**А. И. Кравченко**

## **СОЦИОЛОГИЯ**

**Учебник**



*Москва, «Проспект»— 536с.*

Учебник охватывает полный курс предмета «Социология». В книге не только излагаются основы социального поведения, анализируются структура и механизмы развития общества, но и рассказывается о тех невероятно сложных проблемах, с которыми приходится сталкиваться каждому человеку. Большой интерес представляет практический раздел, где впервые указаны интернет-источники, предназначенные для проведения социологических исследований.

. Учебник адресован студентам, аспирантам, преподавателям вузов, а также всем интересующимся социологией.

### **ДОСТОЙНЫЙ ВЫБОР**

**ЮРИДИЧЕСКОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ГУМАНИТАРНОЙ  
ЛИТЕРАТУРЫ**

**ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»**

**111020, Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4**

**(095) 967-15-72**

**e-mail: [prospekt@elnet.msk.ru](mailto:prospekt@elnet.msk.ru)**

**[www.prospekt.org](http://www.prospekt.org)**

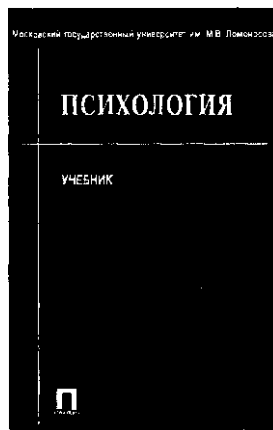
# Я ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»

ПРЕДЛАГАЕТ

## ПСИХОЛОГИЯ

Под ред. А.А. Крылова

Учебник



Москва, «Проспект» — 584 с.

Данная книга - учебник по основам психологии. Учебник написан в соответствии с требованиями обязательного федерального компонента психологических знаний, введенного в образовательные программы высшей школы по всем специальностям.

Он может быть также использован в системах переподготовки и повышения квалификации по дополнительным образовательным программам и быть полезен для начального этапа подготовки профессиональных психологов как по программе специалиста, так и по программе бакалавра. Многие из того, что представлено в учебнике, может быть интересно и полезно для самого широкого круга читателей.

## ДОСТОЙНЫЙ ВЫБОР ЮРИДИЧЕСКОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ГУМАНИТАРНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

**ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»**

**111020, Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4**

**(095)967-15-72**

**e-mail: [prospekt@elnet.msk.ru](mailto:prospekt@elnet.msk.ru)**

**[www.prospekt.org](http://www.prospekt.org)**



## КНИГИ ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ ЗНАНИЙ

**11** лет на книжном рынке

**25 000** наименований литературы  
деловой, учебной и справочной тематики

**600** поставщиков книжной продукции  
из крупнейших городов РФ и региональных  
центров России и стран СНГ

**К**омплектование на основе индивидуальных заказов

**И**нформационная и техническая поддержка клиентов

**С**кладские, транспортные услуги

**З**аказ книг в режиме on-line на [www.book.ru](http://www.book.ru)

Оптовая  
продажа: Россия, 129110, Москва,  
ул. Большая Переяславская, д. 46  
тел./факс: (095) 280-02-07, 280-72-54, 280-91-06,  
280-12-78, 280-06-71  
e-mail: office@knorus.ru

Мелкооптовая  
и розничная  
продажа: Москва, Сокольнический Вал, 2-б  
тел./факс: (095) 264-27-73  
e-mail: shop@knorus.ru

Интернет-  
магазин: [www.book.ru](http://www.book.ru)