

Русский Гуманитарный Интернет Университет

**БИБЛИОТЕКА
УЧЕБНОЙ И НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

WWW.I-U.RU

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

УДК 159.9 ББК 88.5 С 69

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

ХРЕСТОМАТИЯ

Составители:

Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая


АСПЕНТ ПРЕСС
Москва
2003

Составители: *Е.П. Белинская, О.А.Тихомандрицкая*

Социальная психология: Хрестоматия: Учебное пособие для студентов вузов/Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. — М: Аспект Пресс, 2003.— 475 с. ISBN 5-7567-0236-9

Данная хрестоматия составлена под известный учебник Г. М. Андреевой «Социальная психология». В нее включены тексты зарубежных и отечественных психологов, с одной стороны, не всегда доступных для студентов, а с другой — являющихся базовыми при изучении этой дисциплины.

Для студентов вузов, изучающих историю, культурологию, политологию, философию и социологию.

УДК 159.9 ББК 88.5

ISBN 5-7567-0236-9

«Аспект Пресс», 1999, 2003

Все книги издательства «Аспект Пресс» на сайте www.aspectpress.ru

ОТ СОСТАВИТЕЛЕЙ

Облик современного гуманитарного знания немислим теперь уже без социальной психологии. Еще совсем недавно статус этой науки в нашей стране был достаточно неопределенным. Будучи тесно связана с идеологией и политикой, социальная психология фактически была лишена права гражданства в социалистическом обществе, наряду с такими науками, как генетика и социология. Социально-психологические проблемы решались в рамках других, «разрешенных», наук — философии, педагогики, общей психологии. В то же время она активно развивалась на Западе, о чем свидетельствует большое число теоретических и эмпирических исследований, посвященных самым разным сторонам жизни общества, социальных групп и личности.

Теперь ситуация кардинально изменилась. Начиная с 60-х гг. советская, а затем российская социальная психология переживает свое бурное развитие — как в том, что касается фундаментальных исследований, так и широко развивая прикладные исследования во всех областях общественной жизни, и мера представленности в ней основных проблем сопоставима с объемом их исследования в странах Европы и США. Что же касается актуального момента, то сегодня судьба социально-психологического знания в нашей стране во многом связана с попытками научной рефлексии радикальных социальных преобразований последнего десятилетия.

Институционализация социальной психологии, развитие в ее рамках фундаментальных и прикладных исследований, новое осмысление ею своих общественных функций неизбежно стимулировали утверждение статуса социально-психологического образования. К социальной психологии обращаются сегодня психологи-практики, социальные педагоги, социологи. Курс социальной психологии является одним из базовых при подготовке широкого круга специалистов — помимо студентов-психологов, его слушают будущие экономисты, менеджеры, специалисты в области рекламы и средств массовой коммуникации. В большинстве случаев данная подготовка опирается на известный учебник «Социальная психология» профессора Г.М. Андреевой, многократно издававшийся в нашей стране и за рубежом.

Представленная читателю хрестоматия, структурно повторяя этот учебник, дает возможность более детально ознакомиться с основными проблемами современной социальной психологии.

Структурно хрестоматия включает в себя следующие разделы:

- а история и развитие взглядов на предмет социальной психологии;
- б проблемы общения и взаимодействия людей;
- в психология больших и малых групп;
- г особенности социально-психологического подхода к изучению личности;
- д практические аспекты социальной психологии.

Конечно, далеко не все указанные разделы равномерно представлены в тексте хрестоматии. В основном составители опирались на необходимость использования данного издания в процессе проведения семинарских занятий по курсу социальной психологии — согласно тому их плану, который сложился на факультете психологии МГУ им. М.В. Ломоносова.

В хрестоматии представлены тексты зарубежных и отечественных авторов. При их выборе составители руководствовались, помимо требований содержания, желанием ознакомить читателя с работами, которые, с одной стороны не всегда доступны, с другой, являются, в определенном смысле, базовыми при изучении этой дисциплины. В то же время мы считали необходимым по возможности полно ознакомить читателя с работами сотрудников кафедры социальной психологии МГУ им. М.В. Ломоносова — одной из ведущих научных школ в отечественной социально-психологической науке. Надеемся, что чтение первоисточников позволит читателю не только расширить свои знания, но и «соприкоснуться» со всем имеющимся на сегодняшний момент разнообразием теоретических и эмпирических исследований в области социальной психологии. Мы, конечно же, отдаем себе отчет в том, что далеко не все работы, внесшие значительный вклад в развитие социальной психологии, оказались представленными в данном издании. В целом, это объясняется требованиями к объему книги.

Составители выражают искреннюю благодарность проф. Г.М. Андреевой за постоянную поддержку и помощь на всех этапах работы над данным изданием. Мы признательны также всем авторам, чьи работы вошли в хрестоматию.

Е.П. Белинская

О.А. Тихомандрицкая

ПРЕДМЕТ И ИСТОРИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

*Г.М. Андреева**

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

<...> Спецификой российской истории социальной психологии является, по-видимому, то, что многие ее проблемы оказывались вкрапленными в идейные построения общественных движений и принимались на вооружение различными общественными силами. Отчасти именно поэтому возникла традиция своеобразного «ангажирования» социальной психологии идеологией.

Одно из первых и систематических употреблений термина «коллективная (социальная) психология» предложено в работе М.М. Ковалевского «Социология», представляющей собой курс лекций, прочитанных в Петербурге в Психоневрологическом институте. Выясняя взаимоотношения социологии с другими науками, Ковалевский уделяет специальное внимание ее отношению к психологии и в этой связи достаточно подробно анализирует концепцию Г. Тарда: он именует ее «психологией коллективной, или групповой», хотя замечает при этом, что сам Тард предпочитает термин «социальная, или коллективная психология». Полемизируя с Тардом по поводу ряда отдельных положений его концепции, Ковалевский согласен с ним в общем определении предмета этой дисциплины и ее несомненной важности: «...единственное средство познать... психологию масс — это изучить всю совокупность их верований, убеждений, нравов, обычаев и привычек». Употребляя современное понятие, Ковалевский говорит там же и о «методах» этой дисциплины: анализ народных сказок, былин, пословиц, поговорок, юридических формул, писанных и неписанных законов. «Этим-то длинным путем, а не прямым анализом, хотя бы и очень остроумным, чувств и душевных движений посетителей того или иного салона или клуба, и будут положены прочные основания коллективной психологии».

* *Андреева Г.М.* Социальная психология//Социология в России/Под ред. В.А. Ядова. М, 1996. С. 457-481.

В рамках социологической традиции упоминания о социальной психологии или обсуждения ее отдельных проблем имели место в трудах правоведа Л.И. Петражицкого, основателя психологической школы права, с точки зрения которого истинными мотивами, «двигателями человеческого поведения» являются эмоции, а социально-исторические образования есть лишь их проекции — «эмоциональные фантазмы». Хотя методологическая основа такого подхода представляется уязвимой, сам факт апелляции к психологической реальности общественного процесса заслуживает внимания.

Ряд интересных идей содержался и в работах Л. Войтоловского, П.А. Сорокина и др. Так, в работе А. Копельмана уже в 1908 г. была поставлена проблема границ коллективной психологии, которую автор считал новой областью психологии — психологией народного духа, проявлением которого являются деятельность и переживания групп людей и коллективов.

Как уже отмечалось, наряду с обозначением коллективной психологии в ряду академических дисциплин, ее вопросы начинают активно разрабатываться в публицистике в связи с идейной борьбой тех лет. В данном случае необходимо прежде всего упомянуть имя Н.К. Михайловского, работа которого «Герой и толпа», опубликованная в 1896 г., дала толчок длительной дискуссии, которую повели с Михайловским революционные марксисты, и в наиболее острой форме — В.И. Ленин. Интерес Михайловского к социальной психологии был обусловлен стремлением обосновать взгляды народничества. Именно в этой связи он подчеркивает необходимость выделения этой области в специальную ветвь науки, поскольку ни одна из существующих изучением массовых движений как таковых не занимается. Коллективная, массовая психология, с точки зрения Михайловского, еще только начинает разрабатываться, и «сама история может ждать от нее огромных услуг». Для становления этой области исследования важен анализ механизмов изменения психического состояния и поведения больших социальных групп. Эти и другие рассуждения были использованы автором для утверждения определенной общественной и политической позиции, и, возможно, именно это обстоятельство стимулировало и в дальнейшем стремление к ангажированности российской социальной психологии в политическую борьбу.

Хотя нельзя полностью отрицать связи нарождающейся социальной психологии с общественно-политическими течениями современности и внутри «психологической традиции» развития этой дисциплины, все же здесь эта связь просматривается значительно слабее. Самым крупным явлением в рамках этой традиции, несомненно, были работы В.М. Бехтерева. Уже до революции вышло два фундаментальных его труда «Общественная психология» и «Внушение в общественной жизни». Если в первой работе преимущественно обсуждался вопрос о предмете новой области науки («психическая жизнь не только индивидов, но и «групп лиц» — толпы, общества, народов»), то во второй всесторонне анализировался важнейший механизм воздействия — внушение, причем рассмотренное не только на индивидуальном, но и на «коллективном» уровне. И в том, и в другом случае были заложены идеи будущей, всесторонне разработанной концепции «коллективной рефлексологии», сделана наметка экспериментального исследования отношений между личностью и коллективом, влияния общения на общественные процессы, зависимости развития личности от организации различных типов коллективов. В.М. Бехтереву же принадлежит заслуга организации первого университетского курса по социологии в Психоневрологическом институте (в отличие от Петербургского университета), где в лекциях по этой дисциплине также впервые в высшей школе были поставлены проблемы соотношения социологии и социальной психологии.

В целом же развитие социально-психологических идей в дореволюционной России осуществлялось преимущественно не в недрах психологии как таковой, а напротив, в рамках более широкого спектра общественных дисциплин, будучи включенным в общий социальный контекст. Здесь следует искать корни той трансформации в истории социальной психологии, которая произошла после революции.

Послереволюционная ситуация: дискуссия 20-х годов

Вскоре после революции 1917 г. во всей системе общественных наук в России развернулась широкая дискуссия относительно философских предпосылок научного знания. Особенно сложный комплекс проблем, связанных с природой марксистского обществоведения, возник, естественно, в социологии. Может быть, именно поэтому более частный вопрос о специфике социальной психологии здесь практически не обсуждался. В психологии же, напротив, эти проблемы оказались в центре полемики. Основанием послужила более широкая дискуссия о необходимости перестраивания психологической науки на основах марксистско-ленинской философии. <...>

Особое место в дискуссии занял *Г. И. Челпанов*. Не возражая прямо против «соединения» марксизма с психологией, Челпанов сделал акцент на необходимость разделения психологии на две части: эмпирическую, выступающую в качестве естественно-научной дисциплины, и социальную, базирующуюся на социокультурной традиции. Основания для такого разделения действительно существовали, и Челпанов видел их, в частности, в трудах Русского Географического общества, где уже давно были обозначены предпосылки для построения «коллективной» или «социальной психологии». Челпанов отмечал также, что в свое время Спенсер выражал сожаление, что незнание русского языка мешало

ему использовать материалы русской этнографии для целей социальной психологии. Другая же сторона программы Челпа-

нова о выделении социальной психологии из психологии как таковой заключалась в его критическом подходе к необходимости перевода всей психологии на рельсы марксизма. Именно социальная психология была обозначена как такая «часть» психологии, которая должна базироваться на принципах нового мировоззрения, в то время как «эмпирическая» психология, оставаясь естественно-научной дисциплиной, вообще не связана с каким-либо философским обоснованием сущности человека, в том числе марксистским.

Позиция Челпанова встретила сопротивление со стороны целого ряда психологов, выступающих за полную перестройку всей системы психологического знания. Возражения Челпанову были многообразны. В наиболее общей форме они были сформулированы *В.А. Артемо-вым* и сводились к тому, что нецелесообразно выделение особой социальной психологии, коль скоро *вся* психология будет опираться на философию марксизма; усвоение идеи социальной детерминации психики означает, что вся психология становится «социальной»: «существует единая социальная психология, распадающаяся по предмету своего изучения на социальную психологию индивида и на социальную психологию коллектива».

Другой подход был предложен с точки зрения получившей в те годы популярность *реактологии*, методология которой была разработана *К.Н. Корниловым*. Вопреки Челпанову, здесь также предлагалось сохранение единства психологии, но в данном случае путем распространения на поведение человека в коллективе принципа коллективных реакций. Именно на этом пути виделось Корнилову построение марксистской психологии. Как и в случае с идеями *В.А. Артемова*, здесь полемика против Челпанова оборачивалась отрицанием необходимости «особой» социальной психологии, поскольку постулировалось единство новой психологической науки, построенной на принципах реактологии, что для Корнилова и было синонимом марксизма в психологии. Ограниченность такого рода аналогии проявилась особенно очевидно при проведении конкретных исследований, когда в качестве критерия объединения индивидов в коллектив рассматривались общие для всех раздражители и общие для всех реакции. Хотя при этом декларировалось важное положение о том, что поведение коллектива не есть простая сумма «поведений» его членов (то есть, по существу, один из принципов социально-психологического знания), его интерпретация Корниловым не оставляла для социальной психологии особого предмета исследования, коль скоро требовала унификации любых объяснений в психологии с позиций реактологии.

В дискуссии была специфичной позиция *П. П. Блонского*, который одним из первых поставил вопрос о необходимости анализа роли социальной среды при характеристике психики человека: «Традиционная общая психология была наукой о человеке как индивидууме. Но поведение индивидуума нельзя рассматривать вне его социальной

жизни». При этом понимание социальной психологии во многом отождествлялось с признанием социальной обусловленности психики. Отсюда призыв к тому, чтобы психология стала социальной, так как «поведение индивидуума есть функция поведения окружающего его общества». Нр в этом призыве не было ничего общего с предложением Челпанова: там акцент на *отделение* социальной психологии от общей, здесь — вновь мотив о том, что *вся* психология должна стать социальной. Правда, Блонский вместе с тем полагал, что поскольку в прошлом социальная психология влачила «самое жалкое существование», постольку речь должна идти о какой-то иной социальной психологии. Поэтому в дальнейшей эволюции взглядов Блонского проступает новый аспект: он апеллирует к биологическим основам поведения. «Социальность» как связь с другими характерна не только для людей, но и для животных. Поэтому психологию как *биологическую* науку тем не менее нужно включить в круг *социальных* проблем.

Особое место в дискуссии 20-х гг. занимает *В.М. Бехтерев*, создавший в своих работах, пожалуй, больше всего предпосылок для последующего развития социальной психологии в качестве самостоятельной науки, хотя путь к этому и в его концепции был отнюдь не прямолинейным. Именно на первые послереволюционные годы приходится дальнейшая разработка Бехтеревым его идей, изложенных в дореволюционной работе «Общественная психология». Теперь его взгляды на социальную психологию включаются в контекст рефлексологии.

Предметом рефлексологии Бехтерев полагал человеческую личность, изучаемую строго объективными методами — так, что понятие психики при этом практически устранялось и его заменяла «соотносительная деятельность» как форма связи между реакциями организма и внешними раздражителями. Предполагалось, что только такой подход дает последовательно материалистическое объяснение поведения человека и, следовательно, соответствует фундаментальным принципам марксизма. Распространив подход рефлексологии на понимание социально-психологических явлений, *В.М. Бехтерев* пришел к построению «коллективной рефлексологии». Он считал, что ее предметом является поведение коллективов, личности в коллективе, условия возникновения социальных объединений, особенности их деятельности, взаимоотношения их членов. Такое понимание представлялось преодолением субъективистской социальной психологии, поскольку все проблемы коллективов толковались как соотношение внешних влияний с двигательными и мимико-соматическими реакциями их членов. Социально-психологический подход должен был быть обеспечен соединением принципов рефлексологии (механизмы объединения людей в коллективы) и социологии (особенности коллективов и их отношения с обществом). Предмет коллективной рефлексологии определяется так: «...изучение возникновения, развития и деятельности собраний и сборищ... проявляющих свою соборную

соотносительную деятельность как целое, благодаря взаимному общению друг с другом входящих в них индивидов». Хотя, по существу, это было определение предмета социальной психологии, сам Бехтерев настаивал на термине «коллективная рефлексология», «вместо обычно употребляемого термина общественной или социальной, иначе коллективной психологии».

В предложенной концепции содержалась весьма полезная, хотя и не проведенная последовательно, идея, утверждающая, что коллектив есть нечто целое, в котором возникают новые качества и свойства, возможные лишь при взаимодействии людей. Вопреки замыслу, эти особые качества и свойства развивались по тем же законам, что и качества индивидов. Соединение же социального и биологического в самом индивиде трактовалось достаточно механистически: хотя личность и объявлялась продуктом общества, в основу ее развития были положены биологические особенности и, прежде всего, социальные инстинкты; при анализе социальных связей личности для их объяснения привлекались законы неорганического мира (тяготения, сохранения энергии и пр.). В то же время сама идея биологической редукции подвергалась критике. Тем не менее заслуга Бехтерева для последующего развития социальной психологии была огромна. В русле же дискуссии 20-х гг. его позиция противостояла позиции Челпанова, в том числе и по вопросу о необходимости самостоятельного существования социальной психологии.

Участие в дискуссии приняли и представители других общественных дисциплин. Здесь прежде всего следует назвать *М.Л. Рейснера*, занимавшегося вопросами государства и права. Следуя призыву видного историка марксизма В.В. Адоратского обосновать социальной психологией исторический материализм, М.А. Рейснер принимает вызов построить марксистскую социальную психологию. Способом ее построения является прямое соотнесение с историческим материализмом физиологического учения И.П. Павлова, при котором социальная психология должна стать наукой о социальных раздражителях разного типа и вида, а также об их соотношениях с действиями человека. Привнося в дискуссию багаж общих идей марксистского обществоведения, Рейснер оперирует соответствующими терминами и понятиями: «производство», «надстройка», «идеология» и проч. С этой точки зрения в рамках дискуссии Рейснер не включался непосредственно в полемику с Г.И. Челпановым.

Свой вклад в развитие социальной психологии со стороны «смежных» дисциплин внес и журналист *Д. Войтоловский*. С его точки зрения, предметом коллективной психологии является психология масс. Он прослеживает ряд психологических механизмов, которые реализуются в толпе и обеспечивают особый тип эмоционального напряжения, возникающего между участниками массового действия. Войтоловский предлагает использовать в качестве метода исследования этих явлений сбор отчетов непосредственных участников, а также наблюдение-

10

дения свидетелей. Публицистический пафос работ Войтоловского проявляется в призывах анализировать психологию масс в тесной связи с общественными движениями политических партий.

В целом же *итоги дискуссии* оказались для социальной психологии достаточно драматичными.

<...> Поиск некоторого позитивного решения вопроса о судьбе социальной психологии был обречен на неуспех, что в значительной мере обусловлено было принципиальными различиями в понимании предмета социальной психологии. С одной стороны, она отождествлялась с учением о социальной детерминации психических процессов; с другой — предполагалось исследование особого класса явлений, порожденных совместной деятельностью людей, прежде всего — явлений, связанных с коллективом. Те, кто принимал первую трактовку (и только ее), справедливо утверждали, что результатом перестройки всей психологии на марксистской, материалистической основе должно быть превращение *всей* психологии в социальную. Тогда никакая особая социальная психология не требуется. Это решение хорошо согласовывалось и с критикой позиции Г.И. Челпанова. Те же, кто видел вторую задачу социальной психологии — исследование поведения личности в коллективе и поведения самих коллективов, не смогли предложить адекватное решение проблем.

Итогом этой борьбы явилось утверждение права гражданства лишь первой из обозначенных трактовок предмета социальной психологии. Дискуссия приобрела политическую окраску, что и способствовало ее свертыванию: под сомнение была поставлена принципиальная возможность существования социальной психологии в социалистическом обществе.

«Перерыв» в развитии социальной психологии

<...> Нарастающая изоляция советской науки от мировой особенно сказывалась в отраслях, связанных с идеологией и политикой. Неудача дискуссии, вместе с указанным обстоятельством, способствовала полному прекращению обсуждения статуса социальной психологии, и период этот получил впоследствии название «перерыв».

Вместе с тем термин «перерыв» в развитии советской социальной психологии может быть употреблен лишь в относительном значении:

перерыв действительно имел место, но лишь в «самостоятельном» существовании дисциплины, в то время как отдельные исследования — по своему предмету социально-психологические — продолжались. Нужно назвать по крайней мере три области науки, где этот процесс имел место.

Прежде всего, это *философия*. Социологическое знание как таковое в то время находилось под запретом, и отдельные проблемы социологии разрабатывались под «крышей» исторического материализма. Это, в свою очередь, означало разработку с определенных методологических

позиций и ряда проблем социальной психологии. Здесь характерна апелляция к ряду марксистских работ, в частности Г. В. Плеханова. Плеханов выделял в своей известной «пятичленной формуле» структуры общественного сознания «общественную психологию», что позволяло исследовать некоторые характеристики психологической стороны общественных явлений. Он, в частности, утверждал, что для Маркса проблема истории была также психологической проблемой. Это относится к описаниям психологии классов, анализу структуры массовых побуждений людей — таких, как общественные настроения, иллюзии, заблуждения. Особое внимание уделялось характеристике массового сознания в период больших исторических сдвигов, в частности тому, как в эти периоды взаимодействуют идеология и обыденное сознание. Аналогично рассматриваются и другие проблемы, имеющие отношение к социальной психологии: взаимоотношения личности и общества, личности и малой группы (микросреды ее формирования), способы общения, механизмы социально-психологического воздействия. <...>

Другой отраслью знания, которая помогла сблизить интерес к определенным разделам социальной психологии, была *педагогика*. Здесь, в основном, были сконцентрированы исследования коллектива, главным образом, в трудах *А.С. Макаренко, А.С. Залужного и др.*

Чисто педагогические проблемы коллектива соотносились с идеями В.М. Бехтерева, высказанными в «Коллективной рефлексологии», хотя позиция по отношению к ним была различной. Принималась идея В.М. Бехтерева о том, что коллектив есть всегда определенная система взаимодействий индивидуальных членов. Что же касается природы этого взаимодействия, она трактовалась по-разному. У самого Бехтерева взаимодействие определялось как механизм возникновения «коллективных рефлексов». В работах же педагогов больший акцент делался на различные стороны взаимодействия. У А.С. Залужного интерпретация взаимодействия была близка к оригинальному пониманию Бехтерева: «Коллективом мы будем называть группу взаимодействующих лиц, совокупно реагирующих на те или иные раздражители». Вслед за Бехтеревым, Залужный не анализировал содержательные характеристики этой совместной деятельности и ее соотношение с внешними социальными условиями. Это дало повод А.С. Макаренко не только вступить в полемику с Залужным, но и заняться обоснованием различных признаков коллектива.

Отвергая «взаимодействие и совокупное реагирование» как «что-то даже не социальное», А.С. Макаренко, гораздо более строго придерживаясь марксистской парадигмы, утверждает, что «коллектив есть контактная совокупность, основанная на социалистическом принципе объединения, и возможен только при условии, если он объединяет людей на задачах деятельности, явно полезной для общества». Если отбросить жесткую идеологическую схему, прямо апеллирующую к определению коллектива Марксом (что в значительной степени «задало» дальнейшую разработку проблемы коллектива в советской социальной

12

психологии), то в конкретном анализе психологических проявлений коллектива у Макаренко можно найти много весьма интересных и полезных подходов. К ним относится, например, характеристика особой природы отношений в коллективе: «... вопрос об отношении товарища к товарищу — это не вопрос дружбы, не вопрос любви, не вопрос соседства, а это вопрос ответственной зависимости». В современной терминологии эта мысль означает не что иное, как признание важнейшей роли совместной деятельности, как фактора, образующего коллектив и опосредующего всю систему отношений между его членами. Другой важной идеей является концепция развития коллектива, неизбежность ряда стадий, которые он проходит в своем существовании, и описание самих этих стадий, или ступеней. Красной нитью в рассуждениях Макаренко проходит мысль о том, что внутренние процессы, происходящие в коллективе, строятся на основе соответствия их более широкой системе социальных отношений, что, по-видимому, может быть рассмотрено как прообраз идеи «социального контекста». <...>

Наконец, третьим «пространством» латентного существования социальной психологии в период «перерыва» была, конечно, *общая психология* и некоторые ее ответвления. Особое место здесь занимают работы *Л.С. Выготского*, получившие всемирное признание. Из всего богатства идей культурно-исторической школы в психологии, созданной Выготским, две имеют непосредственное отношение к развитию социальной психологии. С одной стороны, это учение Л.С. Выготского о высших психических функциях, которое реализовало задачу выявления социальной детерминации психики (т.е., выражаясь языком дискуссии 20-х гг., «делало всю психологию социальной»).

С другой стороны, в работах Л.С. Выготского и в более непосредственной форме обсуждались вопросы социальной психологии, в частности — ее предмета. Полемизируя с Бехтеревым, Выготский не соглашается с тем, что дело социальной психологии — изучать психику *собирающей* личности. С его точки зрения, психика отдельного человека тоже социальна, поэтому она и составляет предмет социальной психологии. В то же время *коллективная* психология изучает личную психологию в условиях коллективного проявления (например, войска, церкви). Несмотря на отличие такого понимания от современных взглядов на социальную психологию, обусловленного предшествующей дискуссией, в ней много рационального.

В рамках психологии были и другие, довольно неожиданные «приближения» к социально-психологической проблематике. Достаточно

упомянуть два из них. Прежде всего, это разработка проблем *психотехники* (И.Н. Шпильрейн, С.Г. Геллерштейн, И.Н. Розанов). Ее судьба сама по себе складывалась непросто, в частности, из-за «связей» с педологией (распространенной в то время), но в период относительно благополучного существования психотехника в определенном смысле смыкалась с социально-психологическими исследованиями. Разрабатывая про-

блемы повышения производительности труда, психологической и физиологической основ трудовой деятельности, психотехники широко использовали тот арсенал методических приемов, который был свойствен и социальной психологии: тестирование, анкетные опросы и т.п. Довольно близко к психотехническим исследованиям стояли и работы Центрального Института труда (А. К. Гастев), сделавшие акцент на трактовке труда как творчества, в процессе которого вырабатывается особая «трудовая установка». Все это подводило к необходимости учета социально-психологических факторов.

Потребность в социально-психологическом знании была настолько сильна, что даже популярный в начале этого периода психоанализ иногда трактовался как своеобразная ветвь социальной психологии.

Все это позволяет заключить, что «абсолютного» перерыва в развитии социальной психологии в СССР даже и в годы ее запрета не было. <...>

Второе рождение: дискуссия конца 50-х - начала 60-х годов

В конце 50-х — начале 60-х гг. развернулся второй этап дискуссии о предмете социальной психологии и вообще о ее судьбе в советском обществе. <...>

Характерно, что дискуссия вновь началась в рамках психологии, хотя в ней приняли участие и социологи. Опять сыграл роль такой фактор, как большая защищенность психологии от идеологического давления по сравнению с социологией. <...>

Дискуссия началась в 1959 г. статьей А.Г. Ковалева, опубликованной в журнале «Вестник ЛГУ», после чего была продолжена на II Всесоюзном съезде психологов в 1963 г. Почти одновременно дискуссия шла и на страницах журнала «Вопросы философии». Основная полемика касалась не только кардинального вопроса «быть или не быть» социальной психологии, но и более конкретных — о предмете социальной психологии и ее «границах» с психологией и социологией. Несмотря на обилие точек зрения, все они могут быть сгруппированы в несколько основных подходов. <...>

Первый, получивший преимущественное распространение среди социологов, утверждал социальную психологию как науку о «массо-видных явлениях психики». В рамках этого подхода разные исследователи выделяли разные явления, подходящие под определение. Иногда больший акцент делался на изучение психологии классов, других больших социальных общностей, и в этой связи — на отдельные элементы общественной психологии больших социальных групп (традиции, нравы, обычаи). В других случаях больше внимания уделялось формированию общественного мнения, таким специфическим массовым явлениям, как мода и пр. В рамках этого же подхода согласно говорилось о необходимости изучения коллективов. Плехановский термин «обще-

14

ственная психология» был интерпретирован как определенный уровень общественного сознания, в то время как термин «социальная психология» был закреплен за названием науки.

Второй подход, представленный преимущественно психологами, видел главным предметом исследования в социальной психологии личность. Оттенки проявлялись здесь в толковании контекста исследования личности — то ли с точки зрения типологий личности, ее особенностей, положения в коллективе, то ли, главным образом, в системе межличностных отношений и общения. Часто в защиту этого подхода приводился довод, что он более «психологичен», что и дает большие основания рассматривать социальную психологию как часть психологии.

Наконец, в ходе дискуссии обозначился и третий, «синтезирующий» подход к проблеме. Социальная психология была рассмотрена здесь как *наука, изучающая и массовые психические процессы, и положение личности в группе*. В этом случае проблематика социальной психологии представлялась достаточно широкой: практически весь круг вопросов, исследуемых в различных школах социальной психологии, включался в ее предмет. По-видимому, такое понимание более всего отвечало реально складывающейся практике исследований, а значит, и практическим потребностям общества, поэтому оказалось наиболее укоренившимся.

Но согласие в понимании круга задач социальной психологии еще не означало согласия в понимании ее соотношения с социологией и психологией. Что касается первой, то, поскольку в социологии шла довольно острая дискуссия относительно предмета, сколь-нибудь однозначного ответа на вопрос о границах найдено не было. Эти границы, впрочем, довольно рыхлы до сих пор как в мировой, так и в отечественной социальной психологии. На протяжении длительного времени несколько проблемных областей просто пересекались: например, социология личности и психология личности, социология малой группы и социальная психология малой группы и т.п. Вместе с тем, если сегодня эта ситуация не кажется драматичной, то в дискуссии 50—60-х гг. ей придавалось порою именно такое значение. Вопрос о границах социальной психологии и общей психологии также не был разрешен полностью, хотя какие-то ориентиры и были

выстроены; в частности, предполагалось, что основной водораздел проходит по линии личность — личность в группе, хотя конкретное содержание этой оппозиции толковалось по-разному, в зависимости от приверженности автора к той или иной психологической школе. (В отличие от социологии, про которую в ее марксистском варианте вообще не принято было говорить как про науку, обладающую «школами», в психологии проблема решалась более спокойно и принималось, например, деление на «московскую» и «ленинградскую» школы.)

Дискуссия на втором ее этапе имела огромное значение для дальнейшего существования и развития социальной психологии. В целом она означала конституирование социальной психологии как относи-

тельно самостоятельной дисциплины, на первых порах утвердившейся в качестве таковой в составе психологической науки. Такое решение имело два следствия: оно определяло специфику *институциона-лизации* советской социальной психологии, и специфику решения ее *методологических проблем*. Первое следствие дало знать о себе по тому, где и как были созданы первые научные и учебные «единицы» этой дисциплины. Социальная психология отныне заняла прочное место в структуре научных конгрессов *по психологии* (начиная с 1963 г.). В 1962 г. в Ленинградском университете образуется первая в стране лаборатория социальной психологии, а в 1968 г. — кафедру с таким названием возглавил *Е.С. Кузьмин* (в МГУ такая кафедра была создана позже, в 1972 г. под руководством *Г.М. Андреевой*). Обе кафедры возникают на факультетах психологии по той простой причине, что социологических факультетов тогда просто не было. В то же время создаются многочисленные социально-психологические лаборатории и центры, также тяготеющие к психологическим учреждениям или непосредственно «в практике», например, на промышленных предприятиях. В 1972 г. создается сектор социальной психологии в системе Академии Наук СССР, т.е. по целой совокупности причин психология институциона-лизируется как *психологическая* дисциплина. (Более далеким отзвуком этой ситуации явилось и то, что в перечне профессий, по которым присваивались ученые степени кандидата и доктора наук ВАК СССР, социальная психология оставалась в рубрике «психологические специальности», и лишь много позже она была уравнена в правах — в 1987 г. в социологии появилась специальность «социальная психология».)

Второе следствие касалось решения методологических проблем социальной психологии. Коль скоро она «проходила» по рубрике психологических дисциплин, ее взаимоотношения с марксизмом строились по иной модели, чем в социологии. Марксистский подход не выступает здесь в качестве прямого идеологического диктата, но заявляет о себе преимущественно как преломленный в общепсихологической теории некоторый *философский* принцип. Это не освобождало от идеологических «вкраплений» в проблематику социальной психологии. Наиболее ярко они проявлялись в оценке западных школ социальной психологии, хотя и здесь довольно редко в форме прямых политических «обличений», но скорее как критика «ложной методологии» (впрочем, пропорции того и другого варьировали у разных авторов). Апелляции к идеологии присутствовали и в освещении некоторых конкретных проблем, например, коллектива, «психологии социалистического соревнования» и пр. «Идеологический диктат» не насаждался извне или каким-нибудь прямым вмешательством со стороны государственных органов или партии — скорее, он проявлялся как «внутренняя цензура», поскольку основная масса профессионалов была воспитана в традициях марксистской идеологии.

Гораздо важнее опосредованное «влияние» марксизма на социальную

16

психологию через философские основания общей психологии. В данном случае необходимо назвать, прежде всего, психологическую теорию деятельности, разработанную на основе учения Л.С.Выготского о культурно-исторической детерминации психики. Теория деятельности, развитая в трудах С.Л. Рубинштейна, А.Н. Леонтьева, А.Р. Лурия, была принята большинством представителей психологической науки в СССР, хотя и в различных ее вариантах. Наиболее полно она была интернализована социальной психологией московской школы, на психологическом факультете МГУ (где деканом был А.Н. Леонтьев). Кардинальная идея теории, заключающаяся в том, что в ходе деятельности человек не только преобразует мир, но и развивает себя как личность, как субъект деятельности, была воспроизведена в социальной психологии и «адаптирована» в исследованиях группы. Содержание названного принципа раскрывается здесь в понимании деятельности как *совместной*, а группы как *субъекта*, что позволяет изучать ее характеристики в качестве атрибутов субъекта деятельности. Это, в свою очередь, позволяет трактовать отношения совместной деятельности как фактор интеграции группы. Наиболее полное выражение этот принцип получил позже в психологической теории коллектива.

Принятие принципа деятельности фундаментальным в значительной степени обусловило весь «образ» социальной психологии как науки. Во-первых, это предполагало акцент не на лабораторные, но на реальные социальные группы, поскольку лишь в них присутствуют действительные социальные связи и отношения; во-вторых, принятый принцип определил логику построения предмета социальной психологии. <...>

Некоторые следствия из приложений теории деятельности оказываются весьма близкими современным поискам, особенно европейской социально-психологической мысли с ее акцентом на необходимость учета «социального контекста». Определенную роль в таком содержательном оформлении социальной психологии сыграла и общекультурная традиция российской мысли, задавшая большую, чем, например, в американской социальной психологии, ориентацию на гуманитарный характер знания или, как минимум, на примирение scientистских и гуманистических принципов (например, наследие М.М. Бахтина).

Современное состояние: области исследований

70—80-е гг. — это период весьма бурного развития социальной психологии в СССР. Ее институционализация к этому времени завер-

шена, и основная форма дальнейшего развития — экстенсивное («вширь») и интенсивное («вглубь») развертывание двух типов исследований. Последнее относится прежде всего к совершенствованию методического и методологического арсенала науки. И в том, и в другом случае большую роль сыграло расширение сферы международных контактов советских социальных психологов — от участия в международ-

ных конгрессах и конференциях, международных организациях (в 1975 г. были избраны членами Европейской Ассоциации Экспериментальной Социальной Психологии первые четыре советских ученых: Г.М. Андреева, И.С. Кон, А.Н. Леонтьев и В.А. Ядов) до участия в совместных исследованиях и публикаций в международных журналах.

Обозначаются достаточно четко две сферы социальной психологии и соответственно два типа исследований: фундаментальные и прикладные. Последние получают широкое развитие в таких отраслях общественной жизни, как промышленное производство (с попытками создания здесь социально-психологической службы), деятельность СМИ, школа (с утверждением должности «школьного психолога», выполняющего преимущественно социально-психологическую работу), армия, «служба семьи» и пр. Судьба этой области социальной психологии в дальнейшем значительно изменяется, отчасти в связи с дальнейшей специализацией и отпочкованием так называемой «практической социальной психологии» (экспертиза-консультирование, тренинг), отчасти — в связи с радикальными социальными преобразованиями после 1985 г.

Что же касается «академической» ветви социальной психологии, реализующейся в системе фундаментальных исследований, то здесь получают широкое развитие практически все основные проблемы науки. <...>

Мера представленности основных проблем вполне сопоставима с объемом их исследования в других странах.

Естественно, что отчетливо обозначились магистральные направления: психология малых групп (В.Б. Ольшанский, Я.Л. Коломинский, Р.Л. Кричевский, Ю.П. Волков), психология межгрупповых отношений (В.С. Агеев), психология конфликта (А.И. Донцов, Ю.М. -Бородкин), этнопсихология (Т.Г. Стефаненко), социализация (Н.В. Андреевкова, Е.М. Дубовская) и пр. Столь же широкое распространение получили прикладные исследования почти во всех сферах общественной жизни: управления (А.Л. Свенцицкий, А.Л. Журавлев), средств массовой информации (А.А. Леонтьев, Н.Н. Богомолова, Ю.А. Шерковин), науки (М.Г. Ярошевский — автор концепции «программно-ролевого подхода», М.А. Иванов), организации (Ю.М. Жуков, Т.Ю. Базаров, Е.Н. Емельянов), политики (Л.Я. Гозман).

В последние годы заявило о себе особое направление — **практическая социальная психология**, которая частично по-прежнему сосредоточена в высших учебных заведениях и научно-исследовательских институтах, но в значительной мере реализует себя в специальных организациях типа консультационных центров, рекламных бюро и т.п. Практическая социальная психология сделала ряд обобщающих трудов методологического характера. Так, получившей широкое распространение практике социально-психологического тренинга предшествовали работы Л.А. Петровской. Психологи-практики объединены в

18

несколько обществ и ассоциаций, среди которых можно назвать Ассоциацию практической психологии, Ассоциацию психотерапии (где заметное звено — групповая психотерапия) и др. Предметом дискуссии остается вопрос о взаимоотношениях академической социальной психологии \\\ различных видов ее практического воплощения. К сожалению, специальных учреждений для подготовки кадров в этой области не существует, и университетские курсы вынуждены выполнять не свойственные им функции.

Что же касается социально-психологического образования в целом, статус его сейчас достаточно прочен. Ранее всего такое образование было сосредоточено на психологических факультетах и отделениях университетов, где в ряде случаев были созданы специальные кафедры социальной психологии (кроме Москвы и Санкт-Петербурга—в Ярославле, Ростове-на-Дону, а также в университетах Украины и Грузии — в Киеве и Тбилиси). На возникших позже социологических факультетах специальных кафедр нет, но курсы социальной психологии читаются повсюду. Более того, такие курсы с недавних пор введены и во всех педагогических университетах и институтах, а также и в некоторых высших технических учебных заведениях. Эпизодически курсы социальной психологии читаются на ряде «смежных» факультетов в университетах: юридическом, экономическом, журналистики и др. Как уже отмечалось, специальность «социальная психология» присутствует в перечне специальностей государственной аттестационной системы.

Уроки и перспективы

С таким багажом советская социальная психология пришла к моменту начала радикальных социальных преобразований, получивших импульс вместе с «перестройкой»: подобно тому, как в истории этой науки на Западе общественные потрясения 1968 г. дали основания для ее глубокой рефлексии, социальные изменения в СССР не могли не заставить советскую социальную психологию также переосмыслить и путь своего развития, и свои реальные возможности, причины успехов и слабостей. Коренные преобразования в экономической структуре общества, характере политической власти, во взаимоотношениях общества и личности сказались на изменениях в самом предмете исследований и должны были быть осмыслены в терминах науки. Еще рано говорить о подлинном осмыслении социальной психологией новой реальности, но кое-какие выводы можно сделать и в этой связи обрисовать некоторые перспективы.

Как отмечалось, накопленный советской социальной психологией опыт, ее теоретические и экспериментальные разработки, несмотря на то, что создавались в марксистской парадигме, не выводили отечественную социальную психологию из русла развития мировой

науки. Во всяком случае, одна общая черта, несомненно, присутствует: социальная психология любой школы на любом отрезке ее истории всегда апеллировала к стабильному обществу. Собственно, такая переменная, как «стабильность—нестабильность», практически не фигурировала в исследованиях. В этом смысле социальная психология значительно отличается от социологии, где проблема социальных изменений давно включена в общий контекст науки. В социальной психологии, во многом за счет того, что эталоны ей на международной арене задавала американская традиция с ее позитивистски-эмпирическим креном, эта проблема явно возникает лишь в последние годы в рамках зарождения европейской «оппозиции» американскому образцу. Так, в работах А. Тэшфела был остро поставлен вопрос о недопустимости игнорирования в социально-психологических исследованиях социальных изменений, происходящих в обществе. В советской традиции эта идея присутствовала в лучшем случае на уровне деклараций, в исследовательской же практике она оказалась безоружной перед лицом глобальных общественных трансформаций, и одна из причин этого — доминирование не социологической, а психологической версии предмета. Аппарат социально-психологического исследования, его средства не адаптированы к изучению феноменов изменяющегося мира. Поэтому, если социальной психологии приходится существовать в этом мире, ее первая задача — осознать характер происходящих преобразований, построить собственную программу трансформирования сложившихся подходов в связи с новыми объектами исследований, новыми типами отношений в обществе, новой ситуацией.

Радикализм преобразований, осуществляемых в России, настолько глубок, что многие из их проявлений просто не могут быть «схвачены» в рамках разработанных социально-психологических схем: самая существенная черта современного российского общества — нестабильность — исключает его анализ методами и средствами, приспособленными для анализа стабильных ситуаций. Соображение о том, что социальная психология изучает «сквозные» проблемы человеческих взаимоотношений, их общие, универсальные механизмы, не может поправить дело. Хотя идея включения в социально-психологические исследования социального контекста принципиально давно принята наукой (что нашло отражение в работах С. Московиси, А. Тэшфела, Р. Харре и др.), теперь в нашей стране «контекст» этот настолько сложен, что требует специального осмысления. Уже сегодня можно обозначить те процессы, с которыми сталкивается массовое сознание в ситуации нестабильности и которые требуют пристального внимания социальных психологов.

К ним можно отнести *глобальную ломку социальных стереотипов*, обладавших глубокой спецификой в нашем обществе: исключительная «длительность» их утверждения (практически в течение всего периода существования советского общества), широта их распростра-

20

ненности (внедрение в сознание самых разнообразных социальных групп, хотя и с разной степенью интенсивности), наконец, поддержка их не только силой господствующей идеологии, но и институтами государства.

Изменение системы ценностей — второй блок социально-психологических феноменов, требующих внимания исследователей. Это касается соотношения групповых (прежде всего, классовых) и общечеловеческих ценностей. Воздействие идеологических нормативов было настолько велико, что идея приоритета классовых ценностей принималась в массовом сознании как сама собой разумеющаяся, и напротив, общечеловеческие ценности трактовались как проявления «абстрактного гуманизма». Неготовность к их принятию обернулась в новых условиях возникновением вакуума, когда старые ценности оказались отброшенными, а новые — не воспринятыми.

С этим связан и третий блок проблем, сопряженных с *кризисом идентичности*. Инструмент формирования социальной идентичности — процесс категоризации в значительной мере модифицируется в нестабильном обществе: категории, фиксирующие в познании устоявшееся, есть порождения стабильного мира. Когда же этот мир разрушается, разрушаются и социальные категории, в частности те, которые обозначают социальные или этнические группы (как быть сегодня, например, с такой категорией, как «советский человек»?). Последствия этого для многих людей довольно драматичны.

Перечень такого рода проблем может быть продолжен, однако вывод уже напрашивается: социальная психология сталкивается с новой социальной реальностью и должна ее осмыслить. Мало просто обновить проблематику (например, исключить тему «психологические проблемы социалистического соревнования»); недостаточно также просто зафиксировать изменения в психологии больших и малых социальных групп и личностей (в той, например, области, как они строят образ социального мира в условиях его нестабильности), хотя и это надо сделать. Вместе с тем кое-какие шаги в этом направлении уже делаются, например, в исследованиях ломки стереотипов, кризиса идентичности и др. Необходим поиск принципиально новых подходов к анализу социально-психологических явлений в изменяющемся мире, новой *стратегии* социально-психологического исследования.

Возможно, они приведут к совершенно новой постановке вопроса об общественных функциях социальной психологии. Хотя в принципе такие функции определены и изучены, их содержание может существенно изменяться, если социальная психология сумеет избавиться от нормативного характера, который был присущ ей в предшествующий период, то есть в меньшей степени будет считать своей

функцией предписание должного и, напротив, в большей степени предоставлять человеку информацию, оставляющую за ним право на самостоятельный выбор решения. <...>

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК ИСТОРИЯ*

<...> Цель настоящей статьи состоит в том, чтобы доказать, что социально-психологическое исследование есть по преимуществу исследование историческое. В отличие от естественных наук социальная психология имеет дело с фактами, которые подвержены заметным временным флуктуациям и по большей мере неповторимы. Принципы взаимодействия людей не могут быть с легкостью выявлены с течением времени, потому что нестабильны факты, на которых они базируются. Здесь невозможна аккумуляция знания в обычном, научном понимании этого процесса. Ниже будут изложены два ряда аргументов в защиту данного тезиса: в первом случае в центре внимания будет воздействие науки на характер социального поведения, во втором — процесс исторических изменений. <...>

Влияние науки на процесс социального взаимодействия

<...> В последнее десятилетие обратная связь между учеными и обществом получает все более широкое распространение. Стремительно расширяются разнообразные каналы коммуникации. Современное либеральное образование предполагает знакомство с основными постулатами психологии. Средства массовой информации также постепенно осознают широкий интерес публики к психологическим проблемам. Издатели популярной периодики обнаружили прибыльность публикаций, отражающих мнение психологов по поводу современных моделей поведения. Если к названным тенденциям прибавить экспансию книжного рынка популярных изданий по психологии, растущие требования обоснованности общественных затрат на психологические исследования со стороны правительства, распространение техники разрешения конфликтов, становление (с помощью рекламы и деловых игр) психологии торговли и предпринимательства, а также возрастающий уровень доверия важнейших институтов (коммерческих, государственных, социальных) к сведениям кабинетных ученых, занятых психологией поведения, — все это позволит ощутить ту теснейшую взаимосвязь, которая существует между психологом и его культурным окружением. <...>

Однако не только практическое применение наших научных принципов может изменить характер эмпирических данных, на которых эти принципы базируются, но и сам процесс разработки этих принципов способен лишить их фактического основания. Можно привести

* Герген КДж. Социальная психология как история /Социальная психология: Саморефлексия маргинальности. М., 1995. С. 23—49.

три ряда аргументов, касающихся данной проблемы: первый связан с необъективностью оценок в процессе психологического исследования, второй — с «освобождающим эффектом» психологического знания, третий — с преобладающими ценностями культуры.

Являясь аналитиками человеческого взаимодействия, мы обречены на своеобразную двойственность. С одной стороны, мы дорожим беспристрастностью в решении научных проблем, так как хорошо представляем себе последствия чрезмерной приверженности какой-либо системе ценностей. С другой стороны, как социализированные индивиды мы несем с собой массу ценностей, связанных с природой социальных отношений. Социальный психолог, чья система ценностей не влияет на предмет его исследований, исходы наблюдения или способы описания, будет скорее исключением, чем правилом. Мы включаем наши личностные ценности и в разрабатываемые нами теории социального взаимодействия. Воспринимающий эти теории получает, таким образом, двоякую информацию: бесстрастное описание того, что является, и искусно замаскированное предписание того, что желательно. <...>

Например, в работах, посвященных конформизму, конформиста нередко рассматривают как гражданина второго сорта, как представителя социального стада, который отказывается от личных убеждений в угоду ошибочному мнению других. В результате модели социального конформизма привлекают общественное внимание к таким факторам, которые в принципе могут повлечь за собой социально нежелательные действия. В сущности, психологическая информация блокирует влияние подобных факторов в будущем.

Аналогичный подтекст нередко содержат и исследования изменения аттитюдов. Знание принципов смены аттитюдов вселяет лестную

уверенность в своей способности изменять окружающих людей, которые таким образом низводятся до статуса манипулируемых. Тем самым теории смены аттитюдов обращают внимание широкой публики на необходимость психологической защиты от факторов потенциального воздействия. Точно так же теории агрессии, как правило, третируют агрессора, модели межличностных соглашений осуждают отношения эксплуатации, а концепции морального развития пренебрегают теми, чей уровень нравственного становления не достиг оптимальной стадии. Свободной от ценностных предрассудков может, на первый взгляд, показаться теория когнитивного диссонанса; однако в большинстве работ этой теоретической ориентации в крайне нелестных выражениях описываются источники снижения диссонанса. Как это глупо, — скажем мы, — что люди должны плутовать, стремиться получить низкий тестовый балл, менять свое мнение о других или есть нелюбимую пищу — и все это только для того, чтобы поддерживать социальное согласие!

<...> Категории, которыми оперирует психология, редко свободны от ценностей; большинство из них вполне можно было бы заменить другими понятиями с совершенно иным ценностным багажом. Социальный конформизм можно было назвать просоциальным поведением, изменение аттитюдов — когнитивным взаимодействием, а склонность к риску — проявлением социального бесстрашия. <...>

Передача ценностей посредством знания лишь отчасти происходит сознательно. Приверженность ценностям — это неизбежный побочный продукт социального бытия, и мы как участники социального процесса, преследуя свои профессиональные цели, вряд ли можем отгородиться от ценностей общества. Кроме того, используя для научного общения язык своей культуры, мы не найдем таких терминов для обозначения социальной интеракции, которые не были бы обременены ценностными предписаниями. Мы могли бы, вероятно, свести на нет скрытые предписания, составляющие атрибут научной коммуникации, если бы воспользовались чисто техническим языком. Однако даже технический язык приобретает оценочный характер, как только ученые начинают использовать его в качестве рычага социального изменения. Видимо, наилучший выход — это предельное внимание к собственной предвзятости и откровенность ее выражения. Ценностная тенденциозность может оказаться неизбежной, но мы в состоянии избежать ее облачения в костюм объективной истины.

Знание и свобода поведения

В психологической исследовательской практике не принято сообщать о теоретических предпосылках исследования его объекту ни до, ни в ходе эксперимента. <...> Точно так же в психологически информированном обществе чистая проверка теорий, о которых общество информировано, становится трудно осуществимой задачей. Здесь и заключено фундаментальное различие между естественными и социальными науками. <...>

Мое общее предположение таково: искушенность в сфере психологических принципов освобождает людей от поведенческих последствий этих принципов. Она делает индивида крайне чутким к внешним воздействиям и привлекает его особое внимание к определенным аспектам окружающей среды и собственной личности. Так, знание о невербальных сигналах психологического стресса или разрядки позволяет избегать подачи этих сигналов в тех случаях, когда это выгодно субъекту; сведения о том, что люди, попавшие в беду, имеют меньше шансов получить помощь в толпе зевак, могут положительно повлиять на решение предложить свою помощь в подобных обстоятельствах; информация о мотивационном подъеме как о факторе, влияющем на интерпретацию событий, может помочь индивиду, переживающему это состояние, принять меры предосторожности. В каждом из приведенных

24

примеров знание психологических принципов расширяет диапазон альтернативных действий, приводя к модификации или постепенному исчезновению прежних поведенческих моделей.

Бегство к свободе

Процесс исторического обесценивания психологической теории можно далее проследить, обратившись к анализу присущих западной культуре эмоциональных предрасположенностей. Наиболее важным в данном случае является ощущение общего беспокойства, которое свойственно западному человеку при ограничении диапазона его альтернативных реакций. <...>

Повсеместное распространение этой усвоенной социальной ценности имеет огромное значение для социально-психологической теории с точки зрения сроков ее исторической достоверности. Обоснованные теории социального поведения становятся действенным орудием социального контроля. Поскольку поведение индивида в той или иной мере поддается предсказанию, он оказывается психологически уязвимым. Окружающие его люди могут изменить внешние условия или собственное поведение в отношении данного индивида, рассчитывая получить максимум выгоды при минимальных издержках. <...> Психологическое знание становится, таким образом, грозным оружием в руках других. Следовательно, психологические принципы таят в себе потенциальную опасность для тех, кто им подчиняется. Поэтому стремление к личной свободе может провоцировать такое поведение, которое лишает достоверности психологическую теорию. Чем большей способностью предвидения обладает психологическая теория, тем шире ее социальное распространение и тем более громкой и повсеместной будет общественная реакция.

Общепринятая ценность личной свободы — это не единственный эмоциональный фактор, от которого зависит долговечность социально-психологической теории. Значимой ценностью для западной культуры выступает также индивидуальность или уникальность личности. <...> Психологическая теория с ее номотетической структурой не способна воспринять уникальное событие или явление; она рассматривает индивидов только как представителей соответствующих классов объектов. Ответная массовая реакция сводится к

утверждению дегуманизирующего характера психологической теории. Как отмечал в этой связи А. Маслоу, пациенты обычно негодуют, если их начинают классифицировать по рубрикам и награждать медицинскими ярлыками. Крайне жестко реагируют на попытки психологической дешифровки их поведения и представители различных социальных групп — женщины, негры, социальные активисты, жители пригородов, наставники, престарелые. Таким образом, мы пытаемся лишить ценности те теории, которые заманивают нас в ловушку своей обезличенностью. <...>

Психологическая теория и культурные изменения

Опровержение трансисторичности законов социальной психологии не исчерпывается анализом влияния психологической науки на общество. Необходимо рассмотреть и другой ряд аналитических аргументов. Мы обнаружим, что зафиксированные закономерности, а следовательно, и теоретические принципы жестко привязаны к текущим историческим обстоятельствам. Например, переменные, которые служили надежными гарантами политической активности на ранних этапах войны во Вьетнаме, заметно отличаются от подобных индикаторов более позднего периода этой же войны. Напрашивается очевидный вывод об изменениях в мотивации политической активности с течением времени. <...>

Подобные функциональные сдвиги не ограничиваются сферами непосредственного общественного интереса. Например, теория социального сравнения Фестингера и экстенсивное направление дедуктивного исследования базируются на двойном допущении, согласно которому: а) люди стремятся к адекватной самооценке и б) с этой целью сравнивают себя с другими. Нет никаких оснований предполагать, что склонности, о которых идет речь, предопределены генетически; мы без труда можем представить себе людей или целые общества, применительно к которым эти допущения не будут иметь силы. Многие социальные аналитики критически относятся к общепринятой тенденции определять свое Я со скидкой на мнение окружающих и пытаются посредством своих критических замечаний изменить само общество. Таким образом, целое исследовательское направление оказывается в сущности зависимым от совокупности приобретенных склонностей — склонностей, которые могут измениться под воздействием времени и обстоятельств.

Точно так же от исходного допущения зависит и теория когнитивного диссонанса, которая основывается на принципе непереносимости когнитивных противоречий. Подобная непереносимость вряд ли имеет генетическую основу: найдутся, разумеется, индивиды, которые по-иному ощущают когнитивное противоречие. К примеру, ранние писатели-экзистенциалисты всячески приветствовали несообразность как таковую. Мы опять-таки вынуждены констатировать, что прогностическая сила теории (в данном случае теории когнитивного диссонанса) зависит от наличного состояния личностных диспозиций. Аргументы, которые приводились выше в связи с теорией социального сравнения, вполне могут быть использованы применительно к работе Шехтера по проблеме аффилиации; описанный Мильграмом феномен послушания, вне всяких сомнений, связан с современным отношением к власти. В исследованиях, посвященных смене аттитюдов, доверие к передающему информацию потому является столь сильным фактором мотивации, что в рамках нашей культуры мы приуче-

26

ны целиком и полностью полагаться на авторитеты; переданное же сообщение со временем начинает рассматриваться как независимое от своего источника только потому, что в данный текущий момент времени связь между содержанием информации и ее источником оказывается для нас бесполезной. Склонность поддерживать скорее друзей, чем посторонних, обнаруженная при изучении конформизма, частично обусловлена усвоенным знанием о том, что товарищеская измена наказуема в современном обществе. Анализ каузальной атрибуции связан с культурно обусловленной традицией, согласно которой человек рассматривается как источник своих действий. Эта тенденция вполне может претерпеть изменение, и некоторые исследователи аргументированно доказывают, что именно так и случится в будущем. <...>

Доводы, изложенные выше, показывают бесперспективность дальнейших попыток построения общей теории социального поведения. Необоснованной представляется и связанная с этими попытками вера ученых в то, что знание, касающееся законов социального поведения, может быть накоплено точно так же, как это происходит в естественных науках. Занятия социальной психологией есть по преимуществу занятия исторические, где исследователь поглощен объяснением и систематизацией современных ему социальных явлений. <...> Речь идет о существенных изменениях в самом характере исследовательской работы социального психолога, среди которых особого внимания заслуживают пять направлений.

1. За интеграцию чистого и прикладного знания

<...> Среди представителей академической психологии широко распространено предубеждение против прикладных исследований. Новая точка зрения на социально-психологическую науку разбивает теоретические основания этого предубеждения. Результаты теоретических

усилий «чистого» исследователя не менее преходящи: обобщения в области чистого знания обычно не выдерживают испытания временем. В своих интерпретациях социального взаимодействия психологи с успехом используют научную методологию и концептуально-аналитический инструментарий. Однако, учитывая бесперспективность всяких попыток совершенствования научных принципов социальной психологии с течением времени, было бы гораздо полезнее применять этот инструментарий для решения текущих социальных проблем. <...> Изложенные соображения диктуют необходимость сосредоточенного изучения современных социальных вопросов с использованием наиболее общих концептуальных схем и научных методов.

2. От прогнозирования к обострению социальной восприимчивости

Основными задачами психологии традиционно считались поведенческое прогнозирование и контроль. В свете новых аргументов эти цели представляются ошибочными и не могут служить основанием для психологического исследования. Психологическая теория может играть беспрецедентную роль в качестве катализатора социальной восприимчивости и чувствительности. Она может сделать достоянием масс весь набор факторов, потенциально воздействующих на поведение в различных обстоятельствах. С помощью психологического анализа можно также вычислить роль этих факторов в данный конкретный момент времени. Социальная психология способна обострить восприимчивость к малейшим социальным воздействиям и самым незначительным гипотезам, считавшимся бесполезными прежде, причем как в сфере социальной политики, так и в области личных взаимоотношений. <...>

3. Разработка индикаторов психосоциальных диспозиций

<...> Ошибочным является толкование социально-психологических процессов как базовых в естественно-научном смысле слова. Скорее их следует рассматривать как психологические копии культурных норм. Точно так же как социолог занимается определением временных сдвигов в политических ориентациях или моделях социальной мобильности, так и социальный психолог должен следить за изменением психологических склонностей в их связи с социальным поведением. Если устранение когнитивного диссонанса — это важный процесс, то мы должны уметь определить социальную функцию этой психологической склонности, характер ее социального распространения с течением времени, а также доминирующие в данный момент способы разрешения когнитивных противоречий. Если выясняется, что обостренное чувство собственного достоинства сказывается на характере социальных интеракций, многоаспектный со-циокультурный анализ должен помочь в выявлении социальных масштабов данной диспозиции, ее роли в разных субкультурах и тех сферах социального поведения, связь которых с данной диспозицией наиболее вероятна в избранный момент времени. Поэтому так необходима совокупность методологических приемов, способных отобразить форму, влияние и глубину распространения психосоциальных диспозиций в их временном аспекте. По сути дела мы нуждаемся в методике получения социальных индикаторов, чутко реагирующих на психологические сдвиги.

28

4. Изучение стабильности поведения

<...> Существуют такие мощные социально-приобретенные склонности, которые неподвластны ни «психологии просвещения», ни историческим переменам. Например, люди в целом всегда будут стремиться избежать воздействия физически болезненных раздражителей, независимо от изоэдренности этих раздражителей или принятых культурных норм. Поэтому как исследователи мы должны мыслить в терминах *континуума исторических длительностей*, на одном полюсе которого сосредоточены процессы, наиболее подверженные историческому влиянию, а на другом — явления, обладающие наивысшей исторической стабильностью.

С учетом сказанного очевидной становится необходимость исследовательских методов, которые позволят дифференцировать социальные феномены по степени их исторической стабильности. С этой целью можно было бы обратиться к приемам кросс-культурного анализа. <...>

При изучении минувших исторических периодов можно было бы использовать технику контент-анализа. Однако пространственно-временное осмысление поведенческих моделей, которое, безусловно, принесет с собой немало оригинальных соображений, касающихся исторической стабильности, сопряжено с определенными трудностями. Так, некоторые стереотипы поведения устойчивы до тех пор, пока они не подвергнутся тщательному изучению, другие же просто утрачивают свои функции с течением времени. Упование людей на промысел Божий имеет длительную историю и обширную культурную географию; тем не менее многие социальные критики с сомнением относятся к возможности сохранения этой ориентации в будущем. Таким образом, при оценке поведенческих феноменов с точки зрения их исторической длительности мы призваны объяснять не только их реальную, но и потенциальную историческую продолжительность. <...>

5. За единую социально-историческую науку

Мы установили, что социально-психологическое исследование есть прежде всего систематическое изучение современной истории. В таком случае было бы недальновидным культивировать существующую сегодня изоляцию нашей дисциплины, ее оторванность от традиционной исторической науки, во-первых, и других исторически ориентированных научных дисциплин (включая социологию, политологию и экономическую науку), во-вторых. <...>

Осмысление политических, экономических, институциональных факторов — это весомый совокупный вклад в целостную интерпретацию социальных процессов; изучение же одной только психологии оборачивается искажением современных условий общественной жизни.

СОЦИАЛЬНАЯ И КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ*

Философские идеи о социальной сущности человека, его связях с исторически развивающейся жизнью народа получили в XIX в. конкретно-научное воплощение в различных областях знания. Потребность филологии, этнографии, истории и других общественных дисциплин в том, чтобы определить факторы, от которых зависит формирование продуктов культуры, побудила обратиться к области психического. Это внесло новый момент в исследования психической деятельности и открыло перспективу для соотношения этих исследований с исторически развивающимся миром культуры. Начало этого направления связано с попытками немецких ученых (Вейц, Штейнталь) приложить схему Гербарта к умственному развитию не отдельного индивида, а целого народа.

Реальный состав знания свидетельствовал о том, что культура каждого народа своеобразна. Это своеобразие было объяснено первичными психическими связями «духа народа», выражающегося в языке, а затем в мифах, обычаях, религии, народной поэзии. Возникает план создания специальной науки, объединяющей историко-филологические исследования с психологическими. Она получила наименование «психология народов». Первоначальный замысел был изложен в редакционной статье первого номера «Журнала сравнительного исследования языка» (1852), а через несколько лет гербартианцы Штейнталь и Лазарус начали издавать специальный журнал «Психология народов и языкознание» (первый том вышел в 1860 г., издание продолжалось до 1890 г.). <...>

Сторонником «психологии народов» как самостоятельной отрасли выступил в России А.А. Потебня. «Психология народов, — писал он в книге «Мысль и язык», — должна показать возможность различия национальных особенностей и строения языков как следствие общих законов народной жизни». Потебня не принял ни гербартовской, ни штейнталевской схемы. В своих исследованиях («Из записок по русской грамматике», 1874) он преодолевает психологизм и становится на позиции историзма: история мышления русского народа характеризуется исходя из смены объективных структур языка, а не из эволюции гипотетических душевных элементов. Этот исторический подход был утрачен последователями Потебни (Овсяннико-Куликовским и др.), ставшими на путь психологизации, а тем самым и субъективизации явлений языкового и художественного творчества.

* Ярошевский М.Г. История психологии. М.: Мысль, 1985. С. 293—302.

В Англии Спенсер, придерживаясь контовского учения о том, что общество является коллективным организмом, представил этот организм развивающимся не по законам разума, как полагал Конт, а по универсальному закону эволюции. Позитивизм Конта и Спенсера оказал влияние на широко развернувшееся в преддверии эпохи империализма изучение этнопсихологических особенностей так называемых нецивилизованных, или «первобытных», народов. В сочинениях самого Спенсера («Принципы социологии») содержался подробный обзор религиозных представлений, обрядов, нравов, обычаев, семейных отношений и различных общественных учреждений этих народов. Что касается интерпретации фактов, то эволюционно-биологический подход к культуре вскоре обнаружил свою несостоятельность как в плане социально-историческом, так и в плане психологическом.

Другое направление в изучении зависимости индивидуальной психики от социальных влияний связано с развитием неврологии. В частности, хотя и в необычном виде, элемент социально-психологических отношений выступил в феноменах гипноза и внушаемости. Эти феномены показывали не только зависимость психической регуляции поведения одного индивида от управляющих воздействий со стороны другого, но и наличие у этого другого установки, без которой внушение не может состояться. Установка захватывала сферу мотивации. Так, изучение гипнотизма подготавливало существенные для психологии представления. Их разработка велась во Франции двумя психоневрологическими школами — нансийской и парижской.

Клиникой в Нанси руководил Льебо, а затем Бернгейм. Нансийская школа, сосредоточившись на психологическом аспекте гипнотических состояний, вызывала их путем внушения и связывала с деятельностью воображения. Занимаясь лечением истерии, представители этой школы объясняли симптомы этого заболевания (паралич чувствительности или движений без органических поражений) внушением со стороны другого лица (суггестия) или самого пациента (автосуггестия), полагая, что и внушение, и самовнушение могут происходить бессознательно. Гипноз — специальный случай обычного внушения.

Парижскую школу возглавлял Шарко (1825—1893), утверждавший, что гипнозу подвержены только лица, предрасположенные к

истерии. Поскольку истерия, как полагал Шарко, — это нервно-соматическое заболевание, постольку и гипноз, будучи с ней связан, представляет патофизиологическое явление.

Спор между Нанси и Парижем история решила в пользу первого. **Вместе** с тем обсуждение ставших предметом спора феноменов оказалось плодотворным не только для медицины, но и для психологии. Понятие о бессознательной психике, абсурдное с точки зрения ин-троспекционизма, отождествлявшего психику и сознание, формировалось (помимо влияния философских систем Лейбница, Гербарта, Шопенгауэра и др.) на основе эмпирического изучения психической Деятельности. Его порождала медицинская практика.

Вопросы структуры личности, соотношения сознания и бессознательного, мотивов и убеждений, индивидуальных различий, роли социального и биологического в детерминации поведения подвергались анализу на патопсихологическом материале в работах французских ученых П. Жане (преемника Шарко), Т. Рибо, Т. Бинэ и др.

Под влиянием представлений о роли внушения в социальной детерминации поведения складывалась концепция Г. Тарда (1843-1904). В книге «Законы подражания» (1893) он, исходя из логического анализа различных форм социального взаимодействия, доказывал, что их основу составляет ассимиляция индивидом установок, верований, чувств других людей. Внушенные извне мысли и эмоции определяют характер душевной деятельности как в состоянии сна, так и при бодрствовании. Это позволяет отличить социальное от физиологического, указывал Тард в другой книге — «Социальная логика» (1895). Все, что человек умеет делать, не учась на чужом примере (ходить, есть, кричать), относится к разряду физиологического, а обладать какой-либо походкой, петь арии, предпочитать определенные блюда — все это социально. В обществе подражательность имеет такое же значение, как наследственность в биологии и молекулярное движение в физике. Как результат сложной комбинации причин возникают «изобретения», которые распространяются в людских массах под действием законов подражания.

Под влиянием Тарда Болдуин становится одним из первых пропагандистов идей социальной психологии в США. Он различал два вида наследственности — естественную и социальную. Чтобы быть пригодным для общественной жизни, человек должен родиться со способностью к обучению, великий метод всякого обучения — подражание. Благодаря подражанию происходит усвоение традиций, ценностей, обычаев, опыта, накопленных обществом и внушаемых индивиду. «Социальная наследственность выдвигает на передний план подражание; гений... иллюстрирует изобретение».

В обществе непрерывно происходит «обмен внушениями». Вокруг индивида с момента рождения сплетаются «социальные внушения», и даже чувство своей собственной личности развивается у ребенка постепенно, посредством «подражательных реакций на окружающую его личную среду».

Тард, Болдуин и другие сосредоточились на поиске специфических психологических предпосылок жизни отдельной личности в социальном окружении, механизмов усвоения ею общественного опыта, понимания других людей и т.п. Во всех случаях в центре анализа находилась психология индивида, рассматриваемая с точки зрения типа ее особенностей, которые служат предпосылкой взаимодействия людей, превращают организм в личность, обеспечивают усвоение социальных фактов. Иным путем пошел Э. Дюркгейм (1858-1917), выделивший в качестве главной задачи изучение этих фактов как таковых, анализ их представленное™ в сознании коллектива в целом безотносительно к индивидуально-психологическому механизму их усвоения.

32

В работах «Правила социологического метода» (1894), «Индивидуальные и коллективные представления» (1898) и других Дюркгейм исходил из того, что идеологические («нравственные») факты — это своего рода «вещи», которые ведут самостоятельную жизнь, независимую от индивидуального ума. Они существуют в общественном сознании в виде «коллективных представлений», навязываемых индивидуальному уму.

Мысли Конта о первичности социальных феноменов, их несводимости к игре представлений внутри сознания отдельного человека развились у Дюркгейма в программу социологических исследований, свободных от психологизма, заполонившего общественные науки — филологию, этнографию, историю культуры и др. Ценная сторона программы Дюркгейма состояла в очищении от психологизма, в установке на позитивное изучение идеологических явлений и продуктов в различных общественно-исторических условиях. Под ее влиянием развернулась работа в новом направлении, принесшая важные конкретно-научные плоды.

Однако эта программа страдала существенными методологическими изъянами, что, естественно, не могло не сказаться и на частных исследованиях. Дюркгеймовские «коллективные представления» выступали в виде своего рода самостоятельного бытия, тогда как в действительности любые идеологические продукты детерминированы материальной жизнью общества. Что касается трактовки отношений социального факта к психологическому, то и здесь позиция Дюркгейма наряду с сильной стороной (отклонение от попыток искать корни общественных явлений в индивидуальном сознании) имела и слабую, отмеченную Тардом: «Какую пользу находят в том, чтобы под предлогом очищения социологии лишить ее всего ее психологического, живого содержания?»

Дюркгейм, отвечая Тарду, указывал, что он вовсе не возражает против механизмов подражания, однако эти механизмы слишком общи и потому не могут дать ключ к содержательному объяснению «коллективных представлений». Тем не менее противопоставление индивидуальной жизни личности ее социальной детерминации, безусловно, оставалось коренным недостатком дюркгеймовской концепции.

Эта ошибка определяла дуалистические тенденции исследований Блонделя, первых работ Пиаже и других психологов, испытавших влияние Дюркгейма. Выводя особенности познания из характера общения, Дюркгейм и его последователи (Леви-Брюль, Гальбвакс и др.)

неизбежно вставали на путь игнорирования определяющей роли объективной реальности, существующей независимо от сознания, как индивидуального, так и коллективного.

Вместе с тем антипсихологизм Дюркгейма имел положительное значение для психологии. Он способствовал внедрению идеи первичности социального по отношению к индивидуальному, притом утверждаемой не умозрительно, а на почве тщательного описания конк-

ретно-исторических явлений. Относительная прогрессивность взглядов Дюркгейма станет еще более очевидной, если их сопоставить с другими социально-психологическими концепциями, типичными для рассматриваемого периода. Эти концепции отличались открытым иррационализмом и телеологизмом. Оба признака характерны для двух направлений конца XIX — начала XX в.: концепции ценностей и концепции инстинктов.

Ограниченность физиологического объяснения свойств личности побудила Г. Мюнстерберга отстаивать мнение, что изучение характера человека, его воли и мотивов должно осуществляться в особых категориях, главной из которых является категория ценности, лежащая за пределами наук о природе, следовательно, и естественно-научного изучения психики.

Философское оправдание идеи двух несовместимых «психологий» дали неокантианцы В. Виндельбанд и в особенности Г. Риккерт, считавшие, что принятый естествознанием способ образования понятий хорош для ассоциативной психологии, изображающей сознание как лишенную индивидуальных качеств механику «атомов», но не пригоден для описания социально-исторической жизни, которая требует особых «идеографических» понятий, обозначающих индивидуальное, неповторимое.

Успехи научно-психологического знания разрушали, как мы видели, механистический ассоцианизм, ведя к более адекватным взглядам на детерминацию психического. Идеалистическая философия поддерживала его как единственно совместимую с науками о природе доктрину, рядом с которой должна возвыситься другая психология, объясняющая истинно человеческое в личности путем обращения к царству стоящих над ней вечных, духовных ценностей.

Если Мюнстерберг и Риккерт исходили из Канта, то другой немецкий философ, Дильтей (1833—1911), воспитывался на гегелевском учении об «объективном духе». В статье «Идеи описательной психологии» (1894) он выступил с проектом создания наряду с психологией, которая ориентируется на науки о природе, особой дисциплины, способной стать основой наук о «духе». Дильтей назвал ее «описательной и расчленяющей» психологией. Конечно, термины «описание» и «расчленение» сами по себе еще не раскрывали смысла проекта. Это достигалось их включением в специфический контекст. Описание противопоставлялось объяснению, построению гипотез о механизмах внутренней жизни, расчленение — конструированию схем из ограниченного числа однозначно определяемых элементов.

Взамен психических «атомов» новое направление предлагало изучать нераздельные, внутренне связанные структуры, на-место механического движения поставить целесообразное развитие. Так Дильтей подчеркивал специфику душевных проявлений. Как целостность, так и целесообразность вовсе не были нововведением, появившимся впер-

34

вые благодаря «описательной психологии». С обоими признаками мы сталкивались неоднократно в различных системах, стремившихся уловить своеобразие психических процессов сравнительно с физическими. Новой в концепции Дильтея явилась попытка вывести эти признаки не из органической, а из исторической жизни, из той чисто человеческой формы жизнедеятельности, которую отличает воплощение переживаний в творениях культуры.

В центр человеческой истории ставилось переживание. Оно выступало не в виде элемента сознания в его традиционно-индивидуалистической трактовке (сознание как вместилище непосредственно данных субъекту феноменов), а в виде внутренней связи, неотделимой от ее воплощения в духовном, надиндивидуальном продукте. Тем самым индивидуальное сознание соотносилось с миром социально-исторических ценностей. Этот мир, как и неразрывные связи с ним человека, Дильтей трактовал сугубо идеалистически. Уникальный характер объекта исследования обуславливает, по Дильтею, уникальность его метода. Им служит не объяснение явлений в принятом натуралистами смысле, а их понимание, постижение. «Природу мы объясняем, душевную жизнь мы постигаем». Психология поэтому должна стать «понимающей» (*verstehende*) наукой.

Критикуя «объяснительную психологию», Дильтей объявил понятие о причинной связи вообще неприменимым к области психического (и исторического): здесь в принципе невозможно предсказать, что последует за достигнутым состоянием. Путь, на который он встал, неизбежно повел в сторону от магистральной линии психологического прогресса, в тупик феноменологии и иррационализма. Союз психологии с науками о природе разрывался, а ее союз с науками об обществе не мог быть утвержден, поскольку и эти науки нуждались в причинном, а не в телеологическом объяснении явлений. «Понимающая психология» Дильтея была направлена, с одной стороны, против материалистической теории общественного развития, с другой — против детерминистских тенденций в экспериментальной психологии.

Вызов, брошенный Дильтеем «объяснительной психологии», не остался без ответа. С решительными возражениями выступил Эббин-гауз. Он указал, что нарисованная Дильтеем картина состояния психологии целиком фиктивна. Она напоминает лишь «мифологемы» Гер-барта. Требование отказаться от гипотез и ограничиться чистым описанием звучит особенно неубедительно в эпоху, когда эксперимент и измерение резко расширили возможность точной проверки психологических гипотез. Источник раздоров между психологами, «войны всех против всех» не гипотезы, а первичные факты сознания. «Ненадежность психологии ни в коем случае не начинается впервые с ее объяс-

нений и гипотетических конструкций, но уже с простейших установлений фактов... Самое добросовестное спрашивание внутреннего опыта одному сообщает одно, другому же совершенно другое».

3-

В этих возражениях Эббингауз отмечал как недостатки интроспекции, так и бесперспективность дильтеевского взгляда на приобретение достоверного знания о «могучей действительности жизни» путем внутреннего восприятия, которое основано на «прямом усмотрении, на переживании... того, что дано непосредственно». Программа объяснительной психологии свелась к интуитивному и телеологическому истолкованию внутренней жизни, не имеющему объективных критериев и причинных оснований и тем самым неизбежно выпадающему из общей системы научного знания о человеке.

В то же время в концепции Дильтея содержался рациональный момент. Она соотносила структуру отдельной личности с духовными ценностями, создаваемыми народом, с формами культуры. На эту идею ориентировался ученик Дильтея — Шпрангер (1882—1963), автор книги «Формы жизни» (1914). В ней описывалось шесть типов человеческого поведения в соответствии с основными областями культуры. В качестве идеальной характерологической модели (Idealtypus) выступал человек (личность) — теоретический, экономический, эстетический, социальный, политический и религиозный. Переживания индивида рассматривались в их связях с надындивидуальными сферами «объективного духа». Феноменологический описательный подход, предложенный Дильтеем взамен причинно-аналитического, оказал влияние и на ряд немецких психологов-идеалистов, например Пфендера (1870—1941), Крюгера (1874-1948) и др.

Другое социально-психологическое направление выдвинуло в качестве основы общественных связей не культурные ценности, а примитивные, темные силы. Во Франции Лебон (1841—1931) выступил с сочинением «Психология толпы», в котором доказывал, что в силу волевой неразвитости и низкого умственного уровня больших масс людей (толп) ими правят бессознательные инстинкты. В толпе самостоятельность личности утрачена, критичность ума и способность суждения резко снижены. Свою теорию Лебон использовал для нападок на социализм, объявленный им порождением инстинкта разрушения. Переехавший в США английский психолог Мак-Дугалл в работе «Введение в социальную психологию» (1908) использовал понятие об инстинкте для объяснения социального поведения человека. Его концепция носила воинственно-телеологический характер. Под инстинктами имелись в виду внутренние, прирожденные способности к целенаправленным действиям. Организм наделен витальной энергией, и не только общие ее запасы, но и пути ее «разрядки» предопределены ограниченным репертуаром инстинктов, превращенных Мак-Дугаллом в единственный двигатель поступков человека как социального существа. Ни одно представление, ни одна мысль не может появиться без мотивирующего влияния инстинкта. Все, что происходит в области сознания, находится в прямой зависимости от этих бессознательных начал. Внутренним выражением инстинктов являются эмоции (так,

36

ярость и страх соответствуют инстинкту борьбы, чувство самосохранения — инстинкту бегства и т.д.).

Концепция Мак-Дугалла приобрела огромную популярность на Западе, в особенности в Соединенных Штатах. Ею руководствовались социологи, политики, экономисты. По книге «Введение в социальную психологию» обучались, как свидетельствует историк психологии Мерфи, сотни тысяч учащихся колледжей. В его теории видели воплощение «дарвиновского подхода» к проблемам социального поведения. Но дарвиновский подход, строго научный в области биологии, сразу же приобретал реакционный, антиисторический смысл, как только его пытались использовать для объяснения общественных явлений, в том числе и общественной психологии. К этому нужно добавить, что дарвиновский подход к инстинкту был несовместим с телеологией. Мак-Дугалл считал спонтанное, независимое от материальной детерминации стремление к цели определяющим признаком живого. Превращение инстинктов, иррациональных, бессознательных влечений в движущую силу истории индивида и всего человечества типично для реакционных тенденций психологической мысли эпохи империализма.

Итак, на рубеже XX в. различные течения социальной психологии разрушали понятие об изолированном внесоциальном индивиде. Свои методологические представления эти течения черпали либо в идеалистической философии Канта, Гегеля и Конта, либо в эволюционной биологии. Марксистское учение о социальной детерминации психических явлений, противостоявшее всем этим направлениям, было либо неведомо исследователям, либо неприемлемо для тех, кто следовал канонам буржуазной идеологии. <... >

В. Вундт

ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИИ НАРОДОВ"

1. Задачи психологии народов

<...> *Единственная* точка зрения, с которой можно рассматривать все психические явления, связанные с совместной жизнью людей, — психологическая. А так как задачей психологии является описание данных состояний индивидуального сознания и объяснение связи его элементов и стадий развития, то и аналогичное генетическое и причинное исследование фактов, предполагающих для своего развития ду-

* Вундт В. Проблемы психологии народов//Тексты по истории социологии XIX-XX веков: Хрестоматия. М.: Наука, 1994. С. 75-90.

ховные взаимоотношения, существующие в человеческом обществе, несомненно также должно рассматриваться как объект психологического исследования.

Действительно, *Лацарус* и *Штейнталь* противопоставили в этом смысле *индивидуальной психологии*— *психологию народов*. Присмотримся прежде всего поближе к программе, предпосланной Лацарусом и Штейнталем их специально психологии народов посвященному журналу: «*Zeitschrift für Volkerpsychologie und Sprachwissenschaft*».

В самом деле, программа так обширна, как только можно: объектом этой будущей науки должны служить не только язык, мифы, религия и нравы, но также искусство и наука, развитие культуры в общем и в ее отдельных разветвлениях, даже исторические судьбы и гибель отдельных народов, равно как и история всего человечества. Но вся область исследования должна разделяться на две части: абстрактную, которая пытается разъяснить общие условия и законы «национального духа» (*Volkgeist*), оставляя в стороне отдельные народы и их историю, и конкретную, задача которой — дать характеристику духа отдельных народов и их особые формы развития. Вся область психологии народов распадается, таким образом, на «*историческую психологию народов*» (*Vollergeschichtliche Psychologie*) и «*психологическую этнологию*» (*Psychologische Ethnologie*). <...>

Лацарус и Штейнталь отнюдь не просмотрели тех возражений, которые прежде всего могут прийти в голову по поводу этой программы. Прежде всего они восстают против утверждения, что проблемы, выставляемые психологией народов, уже нашли свое разрешение в истории и ее отдельных разветвлениях: хотя предмет психологии народов и истории в ее различных отраслях один и тот же, однако метод исследования различен. <...>

Едва ли представители истории и различных других наук о духе удовольствуются уделенной им в подобном рассуждении ролью. В сущности, она сведена к тому, что историки должны служить будущей психологии народов и работать на нее. <...>

Но здесь сейчас же приходит на ум возражение, что столь различные по своему характеру области, в сущности, совсем не допускают сравнения между собой, так как возникают и развиваются они в совершенно различных условиях.

В особенности ясно проявляется это, в данном случае, в несравненно более тесной связи общих дисциплин со специальными в науках о духе. <...> В развитии душевной жизни частное, единичное несравненно более непосредственным образом является составной частью целого, чем в природе. <...>

Общая задача всюду заключается не просто в описании фактов, но в то же время и в указании их связи и, насколько это в каждом данном случае возможно, в их психологической интерпретации. К какой бы области, следовательно, ни приступила со своими исследования-

38

ми психология народов, всюду она находит, что ее функции уже выполняются отдельными дисциплинами. <...>

2. Программа исторической науки о принципах

Но должны ли мы в виду вышеизложенных сомнений вообще отрицать право психологии народов на существование?

<...> Различение между душой и духом, которое и без того уже перенесло понятие души из психологии в метафизику или даже в натурфилософию, в психологии совершенно лишено объекта. Если она и называет, согласно традиционному словоупотреблению, объект своего исследования душой, то под этим словом подразумевается лишь совокупность всех внутренних переживаний. Многие из этих переживаний, несомненно, общи большому числу индивидуумов; мало того, для многих продуктов душевной жизни, например языка, мифических представлений, эта общность является прямо-таки жизненным условием их существования. Почему бы в таком случае не рассматривать с точки зрения актуального понятия о душе эти общие образования представлений, чувствования и стремления как содержание *души народа*, почему этой «душе народа» мы должны приписывать меньшую реальность, чем нашей собственной душе?

<...> Реальность души народа для нашего наблюдения является столь же изначальной, как и реальность индивидуальных душ, так как индивидуум не только принимает участие в функциях общества, но в еще большей, может быть, степени зависит от развития той среды, к которой он принадлежит.

<...> Душевная жизнь в сознании человека иная, чем в сознании высших животных, отчасти даже психика культурного человека отличается от психики дикаря. И совершенно тщетны были бы надежды на то, что когда-нибудь нам удастся вполне подвести душевные явления высшей ступени развития под те же «законы», которым подчинена психика на низшей ступени эволюции. Тем не менее между обеими ступенями развития существует тесная связь, которая и помимо всяких допущений генеалогического характера ставит перед нами задачу рассмотрения законов высшей ступени развития душевной жизни в известном смысле как продукта эволюции низшей ступени. Все духов-

ные явления втянуты в тот поток исторической эволюции, в котором прошлое хотя и содержит в себе зачатки развития законов, пригодных для будущего, однако эти законы никогда не могут быть исчерпывающим образом предопределены прошлым. Поэтому в каждый данный момент можно в крайнем случае предсказать *направление* будущего развития, но никогда не самое развитие. <...>

Индивидуум не менее, чем какая-либо группа или общество, зависит от внешних влияний и от процесса исторического развития; поэтому одной из главных задач психологии навсегда останется ис-

следование взаимодействия индивидуумов со средой и выяснение процесса развития. <...>

3. Главные области психологии народов

Остаются, в конце концов, три большие области, требующие, по-видимому, специального психологического исследования, *три* области, которые — ввиду того, что их содержание превышает объем индивидуального сознания — в то же время обнимают три основные проблемы психологии народов: *язык, мифы и обычаи*. <...>

От истории в собственном смысле слова эти три области отличаются *общезначимым* характером определенных духовных процессов развития, проявляющихся в них. Они подчиняются, в отличие от продуктов исторического развития в тесном смысле этого слова, *общим духовным законам развития*. <...>

Психология народов, со своей стороны, является частью общей психологии, и результаты ее часто приводят к ценным выводам и в индивидуальной психологии, так как язык, мифы и обычаи, эти продукты духа народов, в то же время дают материал для заключений также и о душевной жизни индивидуумов. Так, например, строй языка, который, сам по себе взятый, является продуктом духа народа, проливает свет на психологическую закономерность индивидуального мышления. Эволюция мифологических представлений дает образец для анализа созданий индивидуальной фантазии, а история обычаев освещает развитие индивидуальных мотивов воли.

Итак, психология народов — самостоятельная наука наряду с индивидуальной психологией, и хотя она и пользуется услугами последней, однако и сама оказывает индивидуальной психологии значительную помощь.

<...> В этих областях искомый характер общей закономерности сочетается с выражающимся в жизни как индивидуума, так и народов характером исторического развития. *Язык* содержит в себе общую *форму* живущих в духе народа представлений и законы их связи. *Мифы* таят в себе первоначальное *содержание* этих представлений в их обусловленности чувствованиями и влечениями. Наконец, *обычаи* представляют собой возникшие из этих представлений и влечений *общие направления воли*. Мы понимаем поэтому здесь термины *миф* и *обычаи* в широком смысле, так что термин «*мифология*» охватывает все *первобытное мирозерцание*, как оно под влиянием общих задатков человеческой природы возникло при самом зарождении научного мышления; понятие же «*обычаи*» обнимает собой одновременно и все те зачатки *правового порядка*, которые предшествуют планомерному развитию системы права, как историческому процессу.

Таким образом, в языке, мифах и обычаях повторяются, как бы на высшей ступени развития, те же элементы, из которых состоят

40

данные, наличные состояния индивидуального сознания. Однако духовное взаимодействие индивидуумов, из общих представлений и влечений которых складывается дух народа, привносит новые условия. Именно эти новые условия и заставляют народный дух проявиться в двух различных направлениях, относящихся друг к другу приблизительно как форма и материя — в языке и в мифах. Язык дает духовному содержанию жизни ту внешнюю форму, которая впервые дает ему возможность стать общим достоянием. Наконец, в обычаях это общее содержание выливается в форму сходных мотивов воли. Но подобно тому как при анализе индивидуального сознания представления, чувствования и воля должны рассматриваться не как изолированные силы или способности, но как неотделимые друг от друга составные части одного и того же потока душевных переживаний, точно так же и язык, мифы и обычаи представляют собой общие духовные явления, настолько тесно сросшиеся друг с другом, что одно из них немыслимо без другого. Язык не только служит вспомогательным средством для объединения духовных сил индивидуумов, но принимает сверх того живейшее участие в находящем себе в речи выражении содержания; язык сам сплошь проникнут тем мифологическим мышлением, которое первоначально бывает его содержанием. Равным образом и мифы, и обычаи всюду тесно связаны друг с другом. Они относятся друг к другу так же, как мотив и поступок: обычаи выражают в поступках те же жизненные воззрения, которые таятся в мифах и делаются общим достоянием благодаря языку. И эти действия в свою очередь делают более прочными и развивают дальше представления, из которых они происходят. Исследование такого взаимодействия является поэтому, наряду с исследованием отдельных функций души народа, важной задачей психологии народов. <...>

Если поэтому на первый взгляд и может показаться странным, что именно язык, мифы и обычаи признаются нами за основные проблемы психологии народов, то чувство это, по моему мнению, исчезнет, если читатель взвесит то обстоятельство, что характер общезначимости основных форм явлений наблюдается преимущественно в указанных областях, в остальных же — лишь поскольку они сводятся к указанным трем. Предметом психологического исследования, которое имеет своим содержанием народное сознание в том же смысле, в каком индивидуальная психология имеет содержанием индивидуальное сознание, может быть поэтому, естественным образом, лишь то,

что для народного сознания обладает таким же общим значением, какое для индивидуального сознания имеют исследуемые в индивидуальной психологии факты. В действительности, следовательно, язык, мифы и обычаи представляют собой не какие-либо фрагменты творчества народного духа, но самый этот дух народа в его относительно еще не затронутом индивидуальными влияниями отдельных процессов исторического развития виде.

ДУША ТОЛПЫ*

I. Общая характеристика толпы. Психологический закон ее духовного единства

<...> С психологической точки зрения слово «толпа» получает совершенно другое значение. Сознательная личность исчезает, причем чувства и идеи всех отдельных единиц, образующих целое, именуемое толпой, принимают одно и то же направление. Образуется коллективная душа, имеющая, конечно, временный характер, но и очень определенные черты. Собрание в таких случаях становится организованной толпой или толпой одухотворенной, составляющей единое существо и подчиняющейся *закону духовного единства толпы*.

Одного факта случайного нахождения вместе многих индивидов недостаточно для того, чтобы они приобрели характер организованной толпы.

Тысячи индивидов, отделенных друг от друга, могут в известные моменты подпадать одновременно под влияние некоторых сильных эмоций или какого-нибудь великого национального события и приобретать, таким образом, все черты одухотворенной толпы. Стоит какой-нибудь случайности свести этих индивидов вместе, чтобы все их действия и поступки немедленно приобрели характер действий и поступков толпы. <...>

Не имея возможности изучить здесь все степени организации толпы, мы ограничимся преимущественно толпой, уже совершенно организованной. Таким образом, из нашего изложения будет видно лишь то, чем может быть толпа, но не то, чем она всегда бывает. Только в этой позднейшей фазе организации толпы среди неизменных и преобладающих основных черт расы выделяются новые специальные черты и происходит ориентирование чувств и мыслей собрания в одном и том же направлении, и только тогда обнаруживает свою силу выше-названный *психологический закон духовного единства толпы*. <...>

Самый поразительный факт, наблюдающийся в одухотворенной толпе, следующий: каковы бы ни были индивиды, составляющие ее, каков бы ни был их образ жизни, занятия, их характер или ум, одного их превращения в толпу достаточно для того, чтобы у них образовался род коллективной души, заставляющей их чувствовать, думать и действовать совершенно иначе, чем думал бы, действовал и чувствовал каждый из них в отдельности. <...>

*Лебон Г. Психология народов и масс. СПб., 1995. С. 156—185.

Не трудно заметить, насколько изолированный индивид отличается от индивида в толпе, но гораздо труднее определить причины этой разницы. Для того чтобы хоть несколько разъяснить себе эти причины, мы должны вспомнить одно из положений современной психологии, а именно то, что явления бессознательного играют выдающуюся роль не только в органической жизни, но и в отправлениях ума. Наши сознательные поступки вытекают из субстрата бессознательного, создаваемого в особенности влияниями наследственности. В этом субстрате заключаются бесчисленные наследственные остатки, составляющие собственно душу расы. <...>

Элементы бессознательного, образующие душу расы, именно и являются причиной сходства индивидов этой расы.

Эти общие качества характера, управляемые бессознательным и существующие в почти одинаковой степени у большинства нормальных индивидов расы, соединяются вместе в толпе. В коллективной душе интеллектуальные способности индивидов и, следовательно, их индивидуальность исчезают; разнородное утопает в однородном, и берут верх бессознательные качества.

Такое именно соединение заурядных качеств в толпе и объясняет нам, почему толпа никогда не может выполнить действия, требующие возвышенного ума. Решения, касающиеся общих интересов, принятые собранием даже знаменитых людей в области разных специальностей, мало все-таки отличаются от решений, принятых собранием глупцов, так как и в том и в другом случае соединяются не какие-нибудь выдающиеся качества, а только заурядные, встречающиеся у всех. В толпе может происходить накопление только глупости, а не ума. <...>

Появление этих новых специальных черт, характерных для толпы и притом не встречающихся у отдельных индивидов, входящих в ее состав, обуславливается различными причинами. Первая из них заключается в том, что индивид в толпе приобретает, благодаря только численности, сознание непреодолимой силы, и это сознание позволяет ему поддаваться таким инстинктам, которым он никогда не дает волю, когда бывает один. В толпе же он менее склонен обуздывать эти инстинкты, потому что толпа анонимна и не несет на себе ответственности.

Чувство ответственности, сдерживающее всегда отдельных индивидов, совершенно исчезает в толпе.

Вторая причина — заразительность или зараза — также способствует образованию в толпе специальных свойств и определяет их направление. Зараза представляет собой такое явление, которое легко указать, но не объяснить; ее надо причислить к разряду гипнотических явлений, к которым мы сейчас перейдем. В толпе всякое чувство, всякое действие заразительно, и притом в такой степени, что индивид очень легко приносит в жертву свои личные интересы интересу коллективному. Подобное поведение, однако, противоречит человеческой природе, и потому человек способен на него лишь тогда, когда он составляет частицу толпы.

Третья причина, и притом самая главная, обуславливающая появление у индивидов в толпе таких специальных свойств, которые могут не встречаться у них в изолированном положении, — это восприимчивость к внушению; зараза, о которой мы только что говорили, служит лишь следствием этой восприимчивости. <...> Он уже не сознает своих поступков, и у него, как у загипнотизированного, одни способности исчезают, другие же доходят до крайней степени напряжения. Под влиянием внушения такой субъект будет совершать известные действия с неудержимой стремительностью; в толпе же эта неудержимая стремительность проявляется с еще большей силой, так как влияние внушения, одинаковое для всех, увеличивается путем взаимности. Люди, обладающие достаточно сильной индивидуальностью, чтобы противиться внушению, в толпе слишком малочисленны и потому не в состоянии бороться с течением. Самое большее, что они могут сделать, — это отвлечь толпу посредством какого-нибудь нового внушения. Так, например, удачное слово, какой-нибудь образ, вызванный кстати в воображении толпы, отвлекали ее иной раз от самых кровавых поступков.

Итак, исчезновение сознательной личности, преобладание личности бессознательной, одинаковое направление чувств и идей, определяемое внушением, и стремление превратить немедленно в действия внушенные идеи — вот главные черты, характеризующие индивида в толпе.

Таким образом, становясь частицей организованной толпы, человек спускается на несколько ступеней ниже по лестнице цивилизации. В изолированном положении он, быть может, был бы культурным человеком; в толпе — это варвар, т.е. существо инстинктивное. У него обнаруживается склонность к произволу, буйству, свирепости, но также и к энтузиазму и героизму, свойственным первобытному человеку, сходство с которым еще более усиливается тем, что человек в толпе чрезвычайно легко подчиняется словам и представлениям, не оказавшим бы на него в изолированном положении никакого влияния, и совершает поступки, явно противоречащие и его интересам, и его привычкам. <...> Толпа в интеллектуальном отношении всегда стоит ниже изолированного индивида, но с точки зрения чувств и поступков, вызываемых этими чувствами, она может быть лучше или хуже его, смотря по обстоятельствам. Все зависит от того, какому внушению повинуется толпа. Именно это обстоятельство упускали совершенно из виду все писатели, изучавшие толпу лишь с точки зрения ее преступности. Толпа часто бывает преступна — это правда, но часто также она бывает героична. Толпа пойдет на смерть ради торжества какого-нибудь верования или идеи; в толпе можно пробудить энтузиазм и заставить ее, ради славы и чести, идти без хлеба и оружия, как во времена крестовых походов, освобождать Гроб Господен из рук неверных или же, как в 93-м году, защищать родную землю. Это героизм, несколько бессознательный, конечно, но именно при его-то помощи и делается история. Если бы на счет народов ставились только одни великие дела, хладнокровно обдуманные, то в мировых списках их значило бы весьма немного. 44

II. Чувства и нравственность толпы

<...> В числе специальных свойств, характеризующих толпу, мы встречаем, например, такие: импульсивность, раздражительность, неспособность обдумывать, отсутствие рассуждения и критики, преувеличенную чувственность и т.п., которые наблюдаются у существ, принадлежащих к низшим формам эволюции, как то: у женщин, дикарей и детей.

1. Импульсивность, изменчивость и раздражительность толпы

<...> Так как возбудители, действующие на толпу, весьма разнообразны и толпа всегда им повинуется, то отсюда вытекает ее чрезвычайная изменчивость. <...>

Из-за этой изменчивости толпой очень трудно руководить, особенно если часть общественной власти находится в ее руках.

Толпа не только импульсивна и изменчива: как и дикарь, она не допускает, чтобы что-нибудь становилось между ее желанием и реализацией этого желания. Толпа тем менее способна допустить это, если численность создаст в ней чувство непреодолимого могущества. Для индивида в толпе понятия о невозможности не существует. Изолированный индивид сознает, что он не может один поджечь дворец, разграбить магазин, а если даже он почувствует влечение сделать это, то легко устоит против него. В толпе же у него является сознание могущества, доставляемого ему численностью, и достаточно лишь внушить ему идеи убийства и грабежа, чтобы он тотчас же поддавался искушению. <...>

2. Податливость внушению и легковерие толпы

<...> Как бы ни была нейтральна толпа, она все-таки находится чаще всего в состоянии выжидательного внимания, которое облегчает всякое внушение. Первое формулированное внушение тотчас же передается вследствие заразительности всем умам, и немедленно возникает

соответствующее настроение. Как у всех существ, находящихся под влиянием внушения, идея, овладевшая умом, стремится выразиться в действии.

Блуждая всегда на границе бессознательного, легко подчиняясь всяким внушениям и обладая буйными чувствами, свойственными тем существам, которые не могут подчиняться влиянию рассудка, толпа, лишенная всяких критических способностей, должна быть чрезвычайно легковерна. Невероятное для нее не существует, и это надо помнить, так как этим объясняется та необычная легкость, с которой создаются и распространяются легенды и самые неправдоподобные рассказы. <...>

Толпа мыслит образами, и вызванный в ее воображении образ в свою очередь вызывает другие, не имеющие никакой логической связи с первым. <...>

Казалось бы, что искажения, которые претерпевает какое-нибудь событие в глазах толпы, должны иметь весьма разнообразный характер, потому что индивиды, составляющие толпу, обладают весьма различными темпераментами. Но ничуть не бывало. Под влиянием заразы эти искажения имеют всегда одинаковый характер для всех индивидов. Первое искажение, созданное воображением одного из индивидов собрания, служит ядром заразительного внушения. Прежде чем изображение св. Георгия было замечено всеми на стенах Иерусалима и на всех окнах, его увидел сначала только один из присутствующих, и путем внушения и заразы чудо, указанное им, было тотчас же принято на веру всеми остальными.

Таков всегда механизм всех коллективных галлюцинаций, о которых часто говорится в истории и достоверность которых подтверждается тысячами человек. <...>

Самые сомнительные события — это именно те, которые наблюдались наибольшим числом людей. Говорить, что какой-нибудь факт одновременно подтверждается тысячами свидетелей, — это значит сказать в большинстве случаев, что действительный факт совершенно не похож на существующие о нем рассказы.

Из всего вышесказанного явственно следует, что к историческим сочинениям надо относиться как к произведениям чистой фантазии, фантастическим рассказам о фактах, наблюдавшихся плохо и сопровождаемых объяснениями, сделанными позднее. <...> Разве мы знаем хоть одно слово правды о жизни великих людей, игравших выдающуюся роль в истории человечества, например, о Геркулесе, Будде и Магомете?

Не нужно даже, чтобы прошли столетия после смерти героев, для того чтобы воображение толпы совершенно видоизменило их легенду. Превращение легенды совершается иногда в несколько лет. Мы видели, как менялась несколько раз, менее чем в пятьдесят лет, легенда об одном из величайших героев истории. При Бурбонах Наполеон изображался каким-то идиллическим филантропом и либералом, другом униженных, воспоминание о котором, по словам поэтов, должно жить долго под кровлей хижин. Тридцать лет спустя добродушный герой превратился в кровожадного деспота, который, завладев властью и свободой, погубил три миллиона человек единственно только для удовлетворения своего тщеславия. <...>

3. Преувеличение и односторонность чувств толпы

Каковы бы ни были толпы, хорошие или дурные, характерными их чертами являются односторонность и преувеличение. В этом отношении, как и во многих других, индивид в толпе приближается к примитивным существам. <...>

Односторонность и преувеличение чувств толпы ведут к тому, что

46

она не ведает ни сомнений, ни колебаний. Как женщина, толпа всегда впадает в крайности. <...>

Сила чувств толпы еще более увеличивается отсутствием ответственности, особенно в толпе разнокалиберной.

<...> Облагая преувеличенными чувствами, толпа способна подчиняться влиянию только таких же преувеличенных чувств. Оратор, желающий увлечь ее, должен злоупотреблять сильными выражениями. Преувеличивать, утверждать, повторять и никогда не пробовать доказывать что-нибудь рассуждениями — вот способы аргументации, хорошо известные всем ораторам публичных собраний. Толпа желает видеть и в своих героях такое же преувеличение чувств; их кажущиеся качества и добродетели всегда должны быть увеличены в размерах. Искусство говорить толпе, без сомнения, принадлежит к искусствам низшего разряда, но, тем не менее, требует специальных способностей.

4. Нетерпимость, авторитетность и консерватизм толпы

Толпе знакомы только простые и крайние чувства; всякое мнение, идею или верование, внушенные ей, толпа принимает или отвергает целиком и относится к ним или как к абсолютным истинам, или же как к столь же абсолютным заблуждениям. <...>

Толпа выражает такую же авторитетность в своих суждениях, как и нетерпимость. Индивид может перенести противоречие и оспаривание, толпа же никогда их не переносит. В публичных собраниях малейшее прекословие со стороны какого-нибудь оратора немедленно вызывает яростные крики и бурные ругательства в толпе, за которыми следуют действия и изгнание оратора, если он будет настаивать на своем. <...>

Авторитетность и нетерпимость представляют собой такие определенные чувства, которые легко понимаются и усваиваются толпой и так же легко применяются ею на практике, как только они будут ей навязаны. Массы уважают только силу, и доброта их мало трогает, так

как они смотрят на нее как на одну из форм слабости. Симпатии толпы всегда были на стороне тиранов, подчиняющих ее себе, а не на стороне добрых властителей, и самые высокие статуи толпа всегда воздвигает первым, а не последним. Если толпа охотно топчет ногами повергнутого деспота, то это происходит лишь оттого, что, потеряв свою силу, деспот этот уже попадает в категорию слабых, которых презируют, потому что их не боятся. Тип героя, дорогого сердцу толпы, всегда будет напоминать Цезаря, шлем которого прельщает толпу, власть внушает ей уважение, а меч заставляет бояться. <...>

Верить в преобладание революционных инстинктов в толпе — это значит не знать ее психологии. Толпа слишком управляется бессознательным и поэтому слишком подчиняется влиянию вековой наследственности, чтобы не быть на самом деле чрезвычайно консерватив-

ной. Предоставленная самой себе, толпа скоро утомляется своими собственными беспорядками и инстинктивно стремится к рабству. <...> Она питает самое священное уважение к традициям и бессознательный ужас, очень глубокий, ко всякого рода новшествам, способным изменить реальные условия ее существования. Если бы демократия обладала таким же могуществом, как теперь, в ту эпоху, когда было изобретено машинное производство, пар и железные дороги, то реализация этих изобретений была бы невозможна или же она осуществилась бы ценой повторных революций и побоищ. Большое счастье для прогресса цивилизации, что власть толпы начала нарождаться уже тогда, когда были выполнены великие открытия в промышленности и науке.

5. Нравственность толпы

<...> Толпа может выказать иногда очень высокую нравственность.

Действуя на индивида в толпе и вызывая у него чувство славы, чести, религии и патриотизма, легко можно заставить его пожертвовать даже своей жизнью. История богата примерами, подобными крестовым походам и волонтерам 93-го года. Только толпа способна к проявлению величайшего бескорыстия и величайшей преданности. Как много раз толпа героически умирала за какое-нибудь верование, слова или идеи, которые она сама едва понимала! Толпа, устраивающая стачки, делает это не столько для того, чтобы добиться увеличения своего скудного заработка, которым она удовлетворяется, сколько для того, чтобы повиноваться приказанию. Личный интерес очень редко бывает могущественным двигателем в толпе, тогда как у отдельного индивида он занимает первое место. Никак не интерес, конечно, руководил толпой во многих войнах, всего чаще недоступных ее понятиям, но она шла на смерть и так же легко принимала ее, как легко дают себя убивать ласточки, загипнотизированные зеркалом охотника.

<...> Если считать нравственными качествами бескорыстие, покорность и абсолютную преданность химерическому или реальному идеалу, то надо признать, что толпа очень часто обладает этими качествами в такой степени, в какой они редко встречаются даже у самого мудрого из философов. Эти качества толпа прилагает к делу бессознательно, но что за беда! Не будем слишком сетовать о том, что толпа главным образом управляется бессознательными инстинктами и совсем не рассуждает. Если бы она рассуждала иногда и справлялась бы со своими непосредственными интересами, то, быть может, никакая цивилизация не развилась бы на поверхности нашей планеты и человечество не имело бы истории.

ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Д. Майерс

СЛАГАЕМЫЕ УБЕЖДЕНИЯ*

Исследуя центральные и периферийные элементы убеждения, социальные психологи выделяют следующие четыре слагаемых: 1) «коммуникатор»; 2) сообщение (информация); 3) канал передачи; 4) аудитория. Другими словами, кто что сообщает, каким способом и кому.

Кто излагает сообщение? Влияние «коммуникатора»

Вообразите себе следующую сцену: некий мистер Я. Прав, американец средних лет, смотрит вечерние новости. В первом сюжете показана группа радикалов, сжигающих американский флаг. Один из них кричит в мегафон, что всякий раз, когда власть становится тира-внической, «у народа есть право — сменить или свергнуть правительство... Это его право, его обязанность — свергнуть такое правитель-
-si

^тво!». Рассердившись, мистер Прав ворчит жене: «Нет больше сил |^душать, как они льют воду на мельницу коммунистов». В следующем ^Сюжете кандидат в президенты, обращаясь к антианалоговому митин-:||||У, заявляет: «Бережливость должна стать основным принципом фи-^яансовой политики нашего правительства. Следует дать понять всем Я правительственным чиновникам, что коррупция и непроизводительные расходы являются серьезными преступлениями». Удовлетворенный мистер Прав явственно успокаивается и говорит с улыбкой: «Вот Это другое дело. Этот парень мне нравится, он хорошо соображает». ' Теперь пусть все будет наоборот. Представим себе, что мистер Прав т- слышит те же самые революционные призывы в День 4 Июля, во **•время** торжественного чтения Декларации независимости (откуда они и взяты), и слушает коммунистического оратора, зачитывающего пас-

* *Майерс Д.* Социальная психология/Пер с англ. СПб.: Питер, 1997. С. 315—339.

сая об экономии из «Цитатника» Мао Цзэ-дуна (откуда он и взят). Будет ли мистер Прав реагировать по-другому?

Социальные психологи обнаружили, что большое значение имеет то обстоятельство, кто именно делает сообщение. В одном эксперименте, где лидеры социалистов и либералов отстаивали в голландском парламенте в одних и тех же словах идентичные позиции, каждый имел наибольший успех среди членов своей партии. Очевидно, здесь действовал не только прямой способ убеждения, но также сказалось влияние одного из периферийных признаков — кто высказал данное суждение. Но что именно делает того или иного «коммуникатора» более убедительным?

Кредитность

Каждый из нас сочтет утверждение о пользе каких-либо упражнений более кредитным, если оно исходит от Национальной академии наук, а не от редакции бульварного листка. Но эффект *кредитности* источника (компетентного и одновременно надежного) сохраняется лишь в течение примерно месяца. Если сообщение «кредитного» лица убедительно, его влияние может ослабевать по мере того, как источник забывается или больше не ассоциируется со своим сообщением. Влияние «некредитного» лица может соответственно *возрастать* со временем (если само сообщение запомнилось лучше, чем причина, по которой оно не было одобрено). Такой процесс убеждения с отложенным воздействием, когда люди забывают об источнике или о его связи с сообщением, называется «*эффектом спящего*».

Восприятие компетентности

Как человек становится «экспертом»? Один из простых способов — начать высказывать суждения, с которыми аудитория согласна, благодаря чему вы выглядите разумным. Другой — быть представленным в качестве человека, осведомленного в данном вопросе. Сообщение о зубных щетках, исходящее от «доктора Джеймса Рандла, члена Канадской стоматологической ассоциации», гораздо более убедительно, чем то же самое сообщение от «Джима Рандла, старшеклассника местной школы, который вместе с несколькими одноклассниками написал реферат на тему гигиены полости рта». После более чем десятилетних исследований употребления марихуаны старшеклассниками ученые из Мичиганского университета пришли к выводу, что в 1960-е и 1970-е годы запугивающие сообщения из недостоверных источников не влияли на употребление наркотиков. С другой стороны, научные отчеты о биологических и психологических последствиях долговременного употребления марихуаны, исходящие из кредитных источников, «могут играть важную роль в снижении... употребления наркотиков».

50

Еще один способ завоевать доверие — говорить уверенно. Бонни Эриксон с коллегами предлагала студентам оценивать показания свидетелей, высказанные либо в прямой манере, столь характерной для «мужской речи», либо в несколько неуверенной манере, которая считается отличительной особенностью «женской речи». Например:

Вопрос: *Приблизительно как долго вы там стояли, пока не приехала «скорая»?*

Ответ (без колебаний): *Двадцать минут. Достаточно долго, чтобы помочь миссис Дэвид прийти в себя.*

Ответ (неуверенный): *О, мне кажется, где-нибудь э-э... минут двадцать. Достаточно долго, знаете ли, чтобы помочь моей подруге, миссис Дэвид, прийти в себя.*

Студенты сочли свидетеля, давшего прямой ответ, гораздо более компетентным и заслуживающим доверия.

Восприятие надежности «коммуникатора»

Стиль речи «коммуникатора» также влияет на то, воспринимается ли он как заслуживающий доверия. Гордон Хемсли и Энтони Дуб обнаружили, что, если на видеозаписи свидетель смотрит прямо в глаза, а не упирается взглядом в пол, его показания воспринимаются как сообщение, которому можно верить.

Доверие также выше, если аудитория уверена, что «коммуникатор» не пытается манипулировать ею. В экспериментальной версии того, что позднее стало излюбленным телевизионным приемом «скрытой камеры», Элейн Хэтфилд и Леон Фестингер давали нескольким студентам Станфордского университета подслушать беседу аспирантов (в действительности они слышали магнитофонную запись). Когда тема беседы затрагивала интересы тех, кто ее подслушивал (например, касалась правил в кампусе), большее влияние на них

оказывал тот оператор, которого они считали ничего не подозревающим, а не тот, к кому якобы предупредили о возможности подслушивания. В конце концов, если люди думают, что их никто не слышит, почему бы им не быть совершенно открытыми?

Как людей искренних воспринимают также тех, кто отстаивает что-либо, нарушая при этом свои личные интересы. Элис Игли, Венди Вуд и Шелли Чейкен познакомили студентов Массачусетского университета с речью, направленной против местной компании, загрязняющей реку. Когда говорилось, что автор речи — политический кандидат из числа бизнесменов или речь адресовалась к поддерживающим данную компанию, сообщение воспринималось как лишенное тенденциозности и убедительное. Когда та же самая речь против бизнесменов местной компании представлялась как обращенная к «зеленой» аудитории и произнесенная «зеленым» политиком, слушатели относили все аргументы политика на счет его личной предрасположенности.

сти или специфики аудитории. Готовность пострадать за свои убеждения, проявленная многими великими людьми, помогала им убедить окружающих в своей искренности.

Все эти эксперименты указывают на значение атрибуции — того, чем мы объясняем позицию «коммуникатора»; его пристрастиями и эгоистическими мотивами или приверженностью истине. Вуд и Игли сообщают, что, когда отстаивается *неожиданная* позиция, мы более склонны объяснять точку зрения ее защитников неопровержимостью самой истины и считать эту позицию убедительной. Доводы в пользу значительных компенсаций за нанесенный ущерб наиболее убедительны, когда выдвигаются скучным типом Скруджа*. Аргументы же в пользу незначительных сумм кажутся более убедительными, когда выдвигаются человеком, обычно щедрым на выплаты. Поэтому можно ожидать, что мирное соглашение по Северной Ирландии вызовет наибольшее доверие обеих сторон, если к нему придут жесткие политики.

Норман Миллер и его коллеги из университета Северной Калифорнии обнаружили, что ощущение правдивости и надежности возрастает, когда человек говорит быстро. Жители Лос-Анджелеса и его окрестностей, слушавшие записи речей на такую, например, тему, как «Опасность употребления кофе», оценивали тех, кто говорил быстро (около 190 слов в минуту), как более объективных, интеллигентных и эрудированных, чем тех, кто говорил медленно (около 100 слов в минуту). Они также сочли быстро произнесенные сообщения более убедительными.

Но делает ли более убедительным оратора, говорящего быстро, темп его речи сам по себе? Или причиной этого явления оказывается некое побочное качество, присущее быстрой речи, скажем повышенная интенсивность или тон? Чтобы выяснить этот факт, исследователь маркетинга Джеймс Мак-Лохлан производил акустическое сжатие речевого сигнала из радио и телевизионной рекламы, сохраняя тон, интенсивность и модуляцию голоса. (Он удалял короткие сегменты, порядка пятидесятой доли секунды, в различных отрезках речи.) Оказалось, что значимым фактором является именно темп речи. Когда рекламу ускоряли на 25%, слушатели понимали ее по-прежнему хорошо и оценивали говорящего как более осведомленного, интеллигентного и искреннего, а само сообщение сочли более интересным. Фактически нормальная скорость речи в 140 или 150 слов в минуту может быть почти удвоена, прежде чем начнет снижаться ее понимание слушателями. Джон Ф. Кеннеди, известный как исключительно эффективный оратор, иногда ускорялся до 300 слов в минуту. Для американцев (но не для корейцев) быстрая речь означает влияние и компетентность. Хотя быстрая речь не оставляет слушателю времени сделать благоприятные выводы, она также отсекает любые

*Персонаж Диккенса, олицетворение скарредности. (Прим. перев.)

52

нежелательные мысли. Когда реклама наезжает на вас со скоростью > 70 миль в час, трудно контратаковать в том же темпе.

В некоторых телевизионных рекламах очевидно стремление представить «коммуникатора» одновременно и компетентным, и заслуживающим доверия. Фармацевтические компании проталкивают на рынок свое обезболивающее средство, используя персонажа в белом халате, который уверенно заявляет, что большинство врачей рекомендуют к применению именно их препарат (а это, разумеется, всего лишь аспирин). Воспринимая эти косвенные намеки, люди, не старающиеся проанализировать доказательства, могут рефлекторно сделать вывод о ценности товара. Однако в рекламных сообщениях другого типа принцип кредитности, по-видимому, не используется. Действительно ли Билл Косби является надежным экспертом по десертам «Jell-O»? И склонны ли мы с вами пить «пепси» потому только, что ее рекомендует сам Шакилл О'Нил?

Привлекательность

Большинство людей отрицают, что отзывы знаменитых спортсменов и артистов как-то воздействуют на них. Ведь каждый знает, что звезды редко разбираются в товарах. С другой стороны, мы ясно осознаем, что реклама преследует определенную цель — убедить нас; мы совсем не случайно подслушивали Косби, поглощающего «Jell-O». Этот вид рекламы основан на другом качестве эффективного «коммуникатора» — его привлекательности. Мы можем думать, что на нас не влияют привлекательность и обаяние, но исследователи обнаружили обратное. Привлекательность «коммуникатора» может обезоружить нас перед лицом его аргументов (прямой способ убеждения) или вызвать позитивные ассоциации, когда мы позднее наткнемся на рекламируемый товар (периферийный способ).

Привлекательность имеет несколько аспектов. Один из них — физическое обаяние. Аргументы, особенно эмоциональные, зачастую более действенны, когда высказываются красивыми людьми. Еще один

аспект — подобие. < ... > Мы склонны симпатизировать людям, похожим на нас. К тому же они имеют на нас влияние. Для исследования этого аспекта Теодор Дембровски, Томас Ласатер и Альберт Рамирец давали афро-американским абитуриентам посмотреть видеозапись рекламы, призывающей к уходу за зубами. Когда дантист на следующий день проверил чистоту их зубов, выяснилось, что у тех, кто слушал запись афро-американского дантиста, полость рта оказалась чище. Как правило, люди лучше реагируют на сообщение, которое исходит от члена одной с ними социальной группы.

Что же важнее — подобие или кредитность? Иногда одно, иногда другое. Тимоти Брок обнаружил, что на покупателей краски сильнее влияют отзывы обычного человека, который недавно купил такое же количество краски, которое нужно им, а не рекомендации эксперта,

купившего в 20 раз больше. Вспомним, однако, что в вопросе о гигиене полости рта эксперт по стоматологии (непохожий, но квалифицированный источник) оказался более убедительным, чем старшеклассник (похожий, но неквалифицированный источник).

Такие внешне противоречивые результаты превращают ученого в детектива. Он предполагает, что действует невыявленный фактор — что подобие более значимо, когда действует фактор X, а кредитность более важна, когда действует не X. Но что есть X? Как обнаружили Джордж Гегалс и Эрик Нельсон, оказывается, что все зависит от того, затрагивает ли тема сообщения субъективные предпочтения или объективную реальность. Когда выбор основывается на личных оценках, вкусах или стиле жизни, наибольшим влиянием пользуется тот, кто похож на нас. Но когда речь идет о фактах — выпадает ли в Сиднее меньше осадков, чем в Лондоне, — подтверждение нашего мнения со стороны *непохожего* на нас человека порождает большую уверенность. Суждения непохожего человека более независимы.

Что излагается? Содержание сообщения

Важно не только то, кто говорит (косвенный намек), но и то, *что именно* он говорит. Если вы помогаете развернуть агитацию, призывающую голосовать за школьные налоги, или бросить курить, или внести деньги для помощи голодающим, то у вас могут возникнуть проблемы при составлении инструкций для прямого убеждения. Нужно призвать на помощь здравый смысл, чтобы ответить на каждый из следующих вопросов:

Что будет более убедительным: тщательно обоснованное сообщение или же сообщение, возбуждающее определенные эмоции?

Каким способом лучше удастся склонить мнение аудитории на свою сторону: защищая позицию, лишь слегка отличающуюся от уже сложившихся убеждений слушателей, или представляя крайнюю, экстремистскую точку зрения?

Рассматривать ли в сообщении все вопросы только со своей собственной позиции или учитывать противоположные точки зрения и пытаться их опровергнуть?

Если присутствуют представители обеих сторон — скажем, на дебатах во время городского митинга, — кто имеет преимущество: тот, кто выступает первым, или тот, кто выступает последним?

Рассмотрим эти вопросы по отдельности.

Рассудок против эмоции

Допустим, вы ведете кампанию в поддержку голодающих. Что лучше: изложить аргументы по пунктам и привести горы впечатляющей статистики? Или воспользоваться более эмоциональным подходом —

54

скажем, рассказать убедительную историю про умирающего от голода ребенка? Разумеется, аргументы должны быть одновременно и рассудочными и эмоциональными. И все же, что больше подействует — рассудок или эмоции? Был ли прав шекспировский Лисандр, говоря: ? «Воля человека его рассудком движется»? Или мудрее совет лорда Честерфилда: «Старайтесь апеллировать к чувствам, к сердцу и к слабостям человеческим, а не к рассудку»?

Ответ заключается в следующем: все зависит от аудитории. Люди высокообразованные или с аналитическим складом ума более восприимчивы к рациональным аргументам, чем люди менее образованные или менее аналитичные. Думающая, заинтересованная аудитория поддается прямому убеждению: она наиболее восприимчива к рассудочным аргументам. Невнимательная аудитория оказывается под воз-

действием косвенных намеков: больше всего на нас влияет то, нра-

вится ли ей «коммуникатор». Судя по предвыборным опросам, многие избиратели равнодушны к исходу выборов, поэтому результаты американских выборов лучше предсказывать исходя из эмоциональной реакции на тех или иных кандидатов (например, «кто чувствовал себя счастливым при Рональде Рейгане?»), а не из мнения избирателей о качествах кандидата и его предполагаемой политике.

Эффект хорошего настроения

Сообщения также становятся более убедительными, если они ассоциируются с позитивными чувствами. Ирвинг Джейнис с коллегами

обнаружил, что сообщение более убедительно для студентов Йеля, если они читают его, лакомясь арахисом с пепси-колой. Аналогично Марк Галицио и Клайд Хендрик обнаружили, что для студентов Государственного университета Кента куплеты в стиле «фолк» звучат убедительно под мягкий гитарный аккомпанемент, нежели без музыкального сопровождения. Те, кто любят проводить деловые встречи время роскошного ленча с ненавязчивым музыкальным фоном, будут приветствовать такие результаты.

Хорошее настроение повышает убедительность — частично за счет , что стимулирует позитивное мышление (когда требуется, чтобы аудитория рассуждала), а частично за счет ассоциативной связи, возникающей между хорошим настроением и предлагаемым сообщением. < ... > Люди в хорошем настроении видят мир сквозь розовые очки.. Они также принимают более поспешные, импульсивные решения, больше полагаются на косвенные намеки. В плохом настроении люди дольше колеблются перед принятием решения и менее восприимчивы -к слабым аргументам. Таким образом, если ваши аргументы недостаточно сильны, разумнее будет привести аудиторию в хорошее настроение, в надежде, что она положительно отнесется к вашему сообщению, не слишком над ним задумываясь.

Эффект активации страха

Иногда сообщение может оказаться убедительным, если оно апеллирует к негативным эмоциям. Убедить людей бросить курить, чаще чистить зубы, сделать прививку от столбняка или осторожнее водить машину можно при помощи сообщений, возбуждающих страх. Показ курильщикам ужасных последствий, которые иногда ожидают тех, кто выкуривает слишком много сигарет, повышает убедительность. Но насколько сильно нужно напугать аудиторию? Не следует ли вызывать лишь легкие опасения и не запугивать людей настолько, чтобы они вообще проигнорировали ваше устрашающее сообщение? Или же стоит попытаться затмить им свет Божий? Эксперименты Говарда Левенталя и его коллег из университета Висконсина, а также Рональда Роджерса и его коллег из университета Алабамы показали, что зачастую чем сильнее страх, тем более выраженной является реакция.

Эффективность возбуждающего страх сообщения применяется в рекламе, направленной против курения, вождения автомашины в пьяном виде и против рискованных сексуальных связей. В эксперименте Дона Вильсона и его коллег врачи посылали письма своим курящим пациентам. Из тех, кто получил письмо, обращенное к позитивным эмоциям (объясняющее, что, бросив курить, они проживут дольше), попытались бросить курить 8%. Из тех же, кто получил письмо, возбуждающее страх (разъясняющее, что, продолжая курить, они умрут раньше), попытались бросить 30%. Аналогично, когда Клод Леви-Ле-бье обнаружил, что установку по отношению к алкоголю и привычку к его употреблению у французской молодежи можно эффективно изменять при помощи возбуждающих страх картинок, французское правительство стало включать этот вид информации в свои телевизионные ролики.

Однако игра на страхе не всегда способна сделать сообщение более действенным. Если вы не укажете аудитории, как избежать опасности, пугающее сообщение может просто ею не восприниматься. Пугающие сообщения более действенны, если вы не только пытаетесь убедить людей в опасности и вероятности нежелательных последствий (скажем, смерти от рака легких в результате курения), но и предлагаете эффективную стратегию защиты. Многие рекламные сообщения, нацеленные на уменьшение сексуального риска, помимо того, что они возбуждают страх («СПИД убивает»), предлагают также эффективную защитную стратегию: воздержание, использование презервативов или ограничение круга сексуального общения. В 1980-е годы страх перед СПИДом действительно вынудил многих мужчин изменить свое поведение. В одном из исследований 5000 гомосексуалистов выяснилось, что по мере эскалации заболеваний СПИДом с 1984 по 1986 год доля тех, кто заявил о своем celibate или моногамии, возросла с 14 до 39%.

56

. Заболевания, которые легко представить зрительно, кажутся более реальной угрозой, чем болезни с трудно описываемыми симптомами. Эта маленькая тонкость помогает понять, почему предупреждения о вреде для здоровья, помещаемые, скажем, на рекламе сигарет, так неэффективны — «тягомотина официального жаргона», отзываются о них психологи Тимоти Брок и Лора Бранно — и вряд ли пробивают брешь в визуальном воздействии самой рекламы. Но если сделать предупреждения такими же образными, как сама реклама — например, с цветными фотографиями рака легких, — можно добиться повышения их эффективности для изменения установок и поведения. Особенно это верно, когда реклама привлекает внимание к убеждающему образу, а не отвлекает от него, как это иногда бывает при использовании сексуальных изображений. Когда речь заходит об убедительности, уместная и выразительная картинка действительно может, заменить десятки тысяч слов.

Степень расхождения мнений

Представьте себе следующую сцену: Ванда приезжает домой на , веселые каникулы и надеется, что ее отец, дородный мужчина средних лет, переймет ее новый «здоровый образ жизни». Она пробегает 5 миль в день. Отец считает, что ее стремление бегать — это просто «виндсерфинг в луже». Ванда размышляет: «Что лучше — пытаться вытащить отца из его болота при помощи, например, скромной физкультурной программы, скажем ежедневной прогулки, или попытаться вовлечь его в полномасштабную программу интенсивной гимнастики и бега? Вполне возможно, что, если я начну приставать с напряженной программой, он пойдет на компромисс и, по крайней мере, сделает хоть что-то. Но, с другой стороны, он может подумать, что я сошла с ума, и вообще ничего не будет делать». Как и Ванде, социальным психологам приходится выбирать один из этих способов. Разногласия приводят к дискомфорту, а ощущение дискомфорта подталкивает человека изменить свое мнение. < ... > Таким образом, чем больше расхождений, тем больше вероятность изменения первоначальной позиции. Но, с другой стороны, «коммуникатор» с неприятным сообщением может лишиться доверия. В одном исследовании обнаружилось, что телезрители, не согласные с заключением обозревателя, оценивали его как более пристрастного, неточного и не заслуживающего доверия. Сознание

людей более открыто для выводов, лежащих в приемлемом для них диапазоне. Поэтому не исключено, что чем больше расхождение, тем *меньше* будет меняться исходная позиция.

Учитывая эти соображения, Элиот Аронсон, Джудит Тернер и Меррил Карлсмит сделали вывод, что только *кредитный* источник — тот, который трудно опровергнуть, — будет вызывать значительное

изменение позиции в случае, когда защищается мнение, сильно отличающееся от мнения реципиента. Если испытуемым говорят, что сам Т. Элиот высоко оценил некую не понравившуюся им поэму, то вполне естественно, что они в большей степени склонны изменить свое первоначальное мнение, нежели в том случае, когда им сообщают, что Элиот отзывался о ней весьма сдержанно. Если же эту средненькую поэму оценивала «Агнес Стерн, студентка Государственного педагогического колледжа Миссисипи», ее невысокая оценка была так же не убедительна, как и высокая. Таким образом, степень расхождения и кредитность источника взаимодействуют: влияние больших или, напротив, малых расхождений зависит оттого, заслуживает ли «коммуникатор» доверия.

Итак, на вопрос Ванды: «Настаивать ли мне на радикальном предложении?» — следует ответить так: «Это зависит от многих обстоятельств...» Является ли Ванда в глазах обожающего ее отца ценным и авторитетным источником? Если да, то тогда Ванде, пожалуй, стоит попытаться проводить в жизнь программу-максимум. Если нет, ей лучше ограничиться более скромными предложениями.

Ответ зависит также от того, насколько ее отца волнует эта проблема. Адепты той или иной доктрины открыты только для узкого диапазона мнений. Слегка отличающееся мнение может показаться им радикальным до безрассудства, особенно если оно основано на противоположной точке зрения, а не является крайним выражением взглядов, которые они разделяют. Если отец Ванды еще не обдумывал вопрос о физкультуре или эта тема мало его волнует, Ванда, по-видимому, может внести более радикальные предложения, нежели в том случае, если ее отец сильно предубежден против спортивных занятий. Таким образом, если вы — кредитный источник и аудитория не очень заинтересована данной проблемой, вы смело можете высказывать самые крайние взгляды.

Противостояние обращений: апеллирующие к контраргументам и нет

Передающие сообщение часто сталкиваются с еще одной практической проблемой: как быть с аргументами оппонентов? И в этом случае общие соображения не подсказывают однозначного ответа. Изложение контраргументов может смутить аудиторию и ослабить ваши позиции. С другой стороны, сообщение выглядит более честным и обезоруживающим, если признает аргументы оппонентов.

После поражения Германии во второй мировой войне армейское руководство США не хотело, чтобы солдаты расслабились и думали, что продолжающаяся война с Японией будет легкой. Поэтому социальному психологу Карлу Ховланду и его коллегам из Армейского управления информации и образования удалось организовать две ра-

58

в которых утверждалось, что война на Тихом океане продлится, по крайней мере, еще два года. Первая передача была односторонней: она не признавала существования контраргументов, таких, как преимущества борьбы только с одним противником вместо двух. Другая передача была двусторонней; она упоминала контраргументы и возражала на них. <...> Эффективность сообщения зависела от слушателей. Одностороннее обсуждение оказалось наиболее эффективным для тех, кто уже и так был согласен с высказываемым мнением. Передача, рассматривавшая контраргументы, сильнее подействовала на тех, кто первоначально не был согласен.

Дальнейшие эксперименты выявили, что, если аудитория уже знакома (или ознакомится позже) с контраргументами, воздействие двустороннего сообщения сильнее и дольше сохраняется. При моделировании судебного заседания сторона защиты вызывала больше доверия, если адвокат на суде вызывал неблагоприятных свидетелей до того, как это делал обвинитель. Очевидно, что одностороннее сообщение заставляет информированную аудиторию задуматься о контраргументах и считать «коммуникатора» пристрастным. Таким образом, для политического кандидата, обращающегося к информированной группе, действительно разумнее рассмотреть позицию своего оппонента. Итак, если ваша аудитория знакома или позже ознакомится с противоположными взглядами, сделайте свое сообщение двусторонним.

Первичность против вторичности

Вообразите себя консультантом выдающегося политического деятеля, который вскоре должен принять участие в дебатах с другим известным политиком по вопросу о договоре по ограничению вооружений. За три недели до выборов каждый кандидат должен появиться в вечерней программе новостей и выступить с подготовленным заявлением. Согласно жребию, вашей команде предоставляется право выбора-выступить первой или последней. Зная, что в прошлом вы изучали социальную психологию, все ожидают от вас обоснованного ответа. Вы мысленно листаете свои старые учебники и конспекты. Лучше выступать первым? Предубеждения людей контролируют их интерпретацию. Более того, взгляды, сформированные однажды, с трудом подвергаются сомнению. Таким образом, в первом выступлении можно представить аудитории идеи, которые благоприятно повлияют на то, как будет восприниматься и

интерпретироваться второе сообщение. К тому же люди обычно больше внимания обращают на сообщение, высказанное первым. Но, с другой стороны, высказанное после лучше запоминается. Может быть, действительно, лучше говорить вторыми?
Ваш первоначальный ход рассуждений основан на том, что обще-

известно, — на *«эффекте первичности»*: информация, поступившая первой, более убедительна. Первые впечатления, безусловно, имеют значение. Например, можете ли вы уловить разницу между такими' двумя описаниями:

Джон — человек интеллектуальный, трудолюбивый, импульсивный, привередливый, упрямый и завистливый.

Джон — человек завистливый, упрямый, привередливый, импульсивный, трудолюбивый и интеллектуальный.

Когда Соломон Аш давал прочитать эти фразы студентам колледжа в Нью-Йорке, те из них, кто читали прилагательные в порядке от «интеллектуальный» до «завистливый», оценивали Джона более позитивно, чем те, кому достались описания с обратным порядком. Первоначальная информация, по-видимому, создала благоприятную почву для восприятия более поздней информации, при этом сработал эффект первичности. Подобный эффект наблюдался в экспериментах, где каждый из испытуемых успешно справлялся с 50% заданий. Но тех, у кого успехи приходились на начальные задания, оценивали как более способных, нежели тех, у кого успехи появлялись после первоначальных ошибок.

Означает ли это, что эффект первичности является основополагающим при убеждении, так же как и при вынесении суждений? Норман Миллер и Дональд Кэмпбелл предлагали студентам Северо-Западного университета читать краткий отчет о реальном судебном процессе. Они поместили показания свидетелей и аргументы прокурора в один том, а показания свидетелей защиты и ее доводы — в другой. Студенты читали оба тома. Недели позже они высказывали свои мнения, причем большинство отдавало предпочтение той стороне, с материалами которой удалось ознакомиться в первую очередь. Используя отчет о реальном уголовном процессе, Гэри Уэллс с коллегами обнаружил аналогичный эффект первичности, варьируя время вводного слова защитника. Его заявления были более эффективны, если делались *до* показаний свидетелей обвинения.

А что с противоположной возможностью? Мы все сталкивались с тем, о чем говорит Книга притчей Соломоновых (притчи 18:17): «Первый в тяжбе своей прав, но приходит соперник его и исследывает его». Итак, может ли тот факт, что сказанное последним лучше запоминается, вызвать когда-нибудь *«эффект вторичности»*? Из личного опыта (а также из экспериментов по запоминанию) мы знаем, что будничные сегодняшние события на время перевешивают значительные события недавнего прошлого. Для проверки этого обстоятельства Миллер и Кэмпбелл предложили другой группе студентов прочитать по одному из томов отчета. Недели позже исследователи давали каждому возможность прочесть оставшийся том и просили испытуемых сразу же сформулировать свое мнение. Теперь результат оказался прямо противоположным — проявился эффект вторичности. Очевидно,

60

первый том судебных материалов за неделю в значительной степени выветрился из памяти. Забывание создает эффект вторичности в тех случаях: 1) когда два сообщения разделяет достаточно длительное время и 2) когда аудитория принимает решение вскоре после второго сообщения. Если оба сообщения следуют одно за другим, а потом проходит какое-то время, обычно имеет место эффект первичности. <...>

Это особенно верно в том случае, если первое сообщение стимулирует размышления. Итак, какой же совет вы дадите политическому деятелю?

Как передается сообщение? Канал коммуникации Активно пережитое или пассивно воспринятое

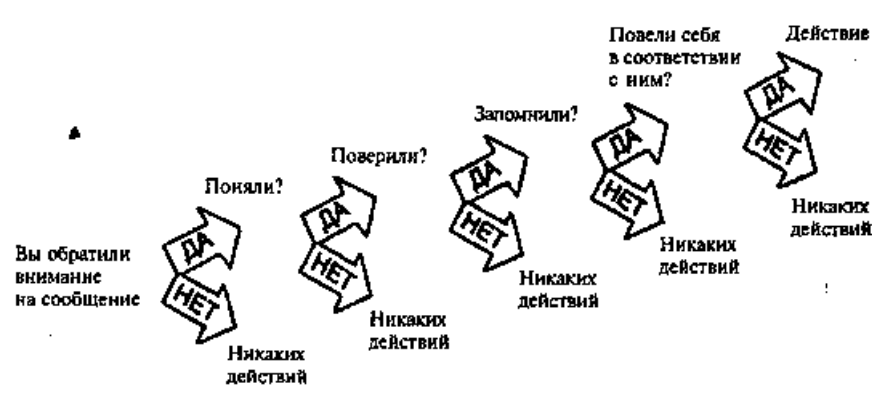
<...> Мы отмечали, что наши действия определяют то, кем мы становимся. Действуя, мы подкрепляем идею, стоящую за нашими поступками, особенно если ощущаем ответственность. Мы также отметили, что наши установки — исходящие из личного опыта, а не усвоенные из вторых рук — более устойчивы и сильнее влияют на наше поведение. По сравнению с пассивно сформировавшимися установками, основанные на опыте, более жестки, стабильны и в меньшей степени подвержены изменениям при атаках на них.

Тем не менее психология здравого смысла сохраняет веру в силу печатного слова. Как мы пытаемся привлечь людей на мероприятие в кампусе? Мы вешаем объявление. Как мы пытаемся заставить водителей сбавить скорость и следить за дорогой? Мы вешаем табличку «Осторожно! Следи за дорогой». Что мы делаем, чтобы заставить студентов не мусорить в кампусе? Мы засоряем доску объявлений и почтовые ящики призывами «не сорить».

Так ли легко убедить людей? Рассмотрим две добросовестные попытки. В колледже Скриппса в Калифорнии во время кампании борьбы с мусором в течение недели студентов убеждали «беречь красоту кампуса Скриппса», «очиститься от мусора» и т.п. Листовки с подобными призывами каждое утро опускали в почтовые ящики и расклеивали на видных местах в кампусе. За день до начала кампании социальный психолог Реймонд Палоциан раскидал мусор вокруг урны рядом с одним из оживленных тротуаров. Затем исследователь отошел в сторонку и записал поведение 180 прохожих. Ни один из студентов ничего не поднял. В последний день кампании ученый

повторил испытания со 180 новыми прохожими. Как вы полагаете, толпились ли пешеходы вокруг мусора, стараясь откликнуться на призывы? Отнюдь нет. Лишь двое из 180 подняли мусор.

Быть может, устные призывы выглядят убедительнее? Совсем не обязательно. Те из нас, кому приходится выступать публично в качестве преподавателя или оратора, так легко поддаются очарованию



собственных высказываний, что сильно переоценивают их влияние. Спросите студентов колледжа, какой аспект их студенческого опыта был самым ценным или что им больше всего запомнилось за первый год учебы. Лишь немногие, как ни грустно мне это говорить, припомнят лекции, которые нам, читавшим их преподавателям, запомнились как совершенно замечательные. Томас Кроуфорд и его помощники исследовали влияние устной пропаганды, опрашивая на дому прихожан из 12 церквей незадолго до и сразу после проповеди, направленной против расовой нетерпимости и несправедливости. Во время второго интервью на вопрос, не приходилось ли им за минувшее время что-нибудь читать или слышать о расовых проблемах и дискриминации, только 10% опрашиваемых самостоятельно вспомнили услышанную проповедь. Когда остальным 90% прихожан задавали прямой вопрос: «А не говорил ли ваш священник в течение последней пары недель о дискриминации и предвзятости в расовых вопросах?», — свыше 30% отрицали, что слышали такую проповедь. Поэтому нет ничего удивительного в том, что церковные проповеди оказываются не в состоянии повлиять на расовые установки.

Если вдуматься, проповедник сталкивается с таким количеством трудностей, что кажется удивительным, как это проповеди вообще могут воздействовать на такое количество людей, на которое они реально влияют. Как показано на рис. 1, обращение убеждающего оратора должно не только привлечь внимание, но и быть правильно понятым, вызвать доверие, запомниться и побудить к определенным действиям. Тщательно продуманный призыв должен учитывать все эти этапы процесса убеждения.

Рис. 1. Чтобы вызвать нужный эффект, убеждающее сообщение, должно преодолеть серьезные препятствия. Важно, что запоминается не столько сообщение само по себе, сколько вызванные им мысли. (По данным из McGuire, 1978.)

62

Тем не менее пассивно воспринятое обращение не всегда остается втуне. В моей аптеке продается два вида аспирина: один — широко разрекламированный, а другой — практически не рекламируемый. Если не придавать значения тому несущественному различию, что одну таблетку можно разжевать быстрее, чем другую, любой фармацевт скажет вам, что эти два вида аспирина идентичны. Аспирин есть аспирин. Для организма разницы нет. А вот для кошелека есть. Разрекламированная разновидность продается в три раза дороже простой. А ведь именно ее покупают миллионы людей.

Обладая такой властью, могут ли средства массовой коммуникации способствовать богатому политику в приобретении голосов избирателей? Джозеф Граш проанализировал расходы кандидатов от демократической партии на предварительных выборах 1976 года и обнаружил, что в каждой кампании те, кто вложили больше средств, получали, как правило, больше избирательных голосов. Как отмечает Граш, действие предвыборной рекламы зачастую сводилось к тому, чтобы превратить неизвестного кандидата в узнаваемого. (Это совпадает с лабораторными экспериментами, в которых простая экспозиция незнакомого стимульного материала в конце концов приводит к симпатии.) < ... > Кроме того, сообщения также могут выигрывать от повторения. Люди считают тривиальные утверждения типа «Температура кипения у ртути выше, чем у меди» более истинными, если они уже читали и оценивали их неделей раньше. Простым повторением можно добиться кредитности. Исследователь Хэл Арке считает такие результаты «пугающими». Как хорошо известно политическим маниям, демагогия способна восторжествовать над рассудком. Крепитная ложь может вытеснить суровую правду. Сложную реальность заслоняют стертые клише.

Окажутся ли средства массовой коммуникации настолько же эффективными в случае уже известных электорату кандидатов или при

решении важных проблем? Вероятно, нет. Исследователи снова и снова обнаруживают, насколько ничтожно влияние политической рекламы на электорат по время президентских выборов (хотя, разумеется, и малое воздействие может перевесить чашу весов).

Поскольку пассивно усвоенные лозунги иногда эффективны, а иногда нет, можем ли мы заранее предсказать, какой пропагандистский лозунг окажется успешным? Существует простое правило: убедительность *снижается* при *повышении* важности проблемы и степени знакомства с нею. В незначительных вопросах, таких, например, как выбор между разновидностями аспирина, власть средств массовой коммуникации демонстрируется легко. В тех же случаях, когда обсуждаются более актуальные и важные вопросы, такие, как расовые установки в городах с острыми расовыми проблемами, пытаться убедить в чем-то людей — примерно то же самое, что толкать роюль в гору. Хотя цель и достижима, но не в один присест.

63

Противостояние: личное влияние — воздействие средств массовой коммуникации

Исследования убедительности показывают, что наибольшее влияние на нас оказывает не опосредованная информация, а личный контакт с людьми. Два полевых эксперимента демонстрируют силу личного влияния. Несколько десятилетий назад Сэмюел Элдерсвелд и Ричард Додж изучали политические средства убеждения в Анн-Арборе, Мичиган. Они разделили горожан, не собиравшихся голосовать за пересмотр городской хартии, на три группы. Из числа тех, кто не подвергался какой-либо иной пропаганде, кроме обычного воздействия средств массовой коммуникации, в день выборов за ревизию хартии проголосовали 19%. Во второй группе, представители которой получили по 4 письма в поддержку ревизии, за нее проголосовали 45%. Горожан из третьей группы навещали лично и уговаривали в прямом общении; из них 75% отдали свои голоса за пересмотр хартии.

В другом полевом эксперименте команда исследователей под руководством Джона Фаркуяра и Натана Маккоби пыталась снизить частоту сердечных заболеваний среди людей среднего возраста в трех маленьких городках Калифорнии. Для проверки эффективности влияния личных контактов по сравнению с воздействием средств массовой коммуникации они провели опрос и медицинский осмотр 1200 человек перед началом проекта и затем повторяли эту процедуру в конце каждого года на протяжении последующих трех лет. Жители города Трейси не получали никаких дополнительных пропагандистских материалов, кроме тех, которые помещались в привычных для них средствах массовой информации. В Джилрое велась двухлетняя кампания с использованием телевидения, радио, прессы и почтовых отправлений, во время которой горожанам разъяснялось, что такое риск коронарных заболеваний и как его можно уменьшить. В Уотсонвилле такая же кампания в средствах массовой коммуникации была дополнена личными контактами с теми, кто из-за кровяного давления, веса или возраста относился к группе повышенного риска. Используя принципы модификации поведения, экспериментаторы помогали людям ставить себе специфические цели и развивать достигнутые успехи.

<...> Через один, два и три года у группы повышенного риска из Трейси (контрольного города) сохранился примерно тот же уровень риска, что и раньше. Представители такой же группы из Джилроя, подвергавшиеся воздействию средств массовой коммуникации, оздоровили свой образ жизни и снизили для себя уровень риска. В Уотсонвилле, где имели место еще и личные контакты, риск снизился больше всего.

Я подозреваю, что студенты колледжа не будут слишком удивлены такими результатами, припомнив силу воздействия личных контактов из своего собственного опыта. Оглядываясь в прошлое, они, во всяком случае большинство из них, смогут сказать, что больше узна-

64

ли от своих приятелей и однокурсников, чем из книг или от преподавателей. Исследования процесса обучения подтверждают интуитивные представления студентов: самое сильное влияние на их формирование оказывают личные взаимоотношения вне аудиторий.

Хотя персональное влияние обычно сильнее воздействия средств массовой коммуникации, не следует недооценивать силу последних. Те, кто лично влияет на наши мнения, сами должны где-то почерпнуть свои взгляды, и зачастую таким источником оказываются как раз средства массовой коммуникации. Элиху Катц отмечает, что по большей части воздействие средств массовой коммуникации происходит в «*двухступенчатом коммуникационном потоке*»: от этих средств — к местному «властителю дум», а от него — к рядовым согражданам. Если я хочу прицениться к компьютерному оборудованию, я интересуюсь мнением своего сына, знания которого почерпнуты в основном из печатных материалов.

Разумеется, двухступенчатый поток представляет собой лишь - модель.

Существует также прямая коммуникация средств передачи информации с массовой аудиторией. Но данная модель напоминает нам о том, что влияние массмедиа на культуру порой осуществляется подспудно. Даже если прямое воздействие средств массовой коммуникации на установки людей невелико, эти средства способны вызывать значительный косвенный эффект. Те редкие дети, которые не смотрят телевизор, не избегают его влияния. Если только они не живут отшель-никами, то непременно участвуют в навешанных телевидением играх на школьной площадке. Они будут просить своих родителей купить им такие же разрекламированные телевидением игрушки, какие есть у их друзей. Они станут просить или требовать позволить им посмотреть любимые программы их друзей. Родители могут просто запретить им все это, но они не могут «выключить» влияние телевидения. Сваливание в одну кучу всех средств массовой коммуникации, от рекламы по почте до телевидения, также является упрощением. Сравнительные исследования выявили, что чем образнее подача информации, тем убедительнее предлагаемые сообщения. В порядке убывания убедительности различные способы подачи информации следует, вероятно, располагать следующим образом: жизнь, видеозапись, аудиозапись, печать. Во избежание упрощения следует учитывать, что печатные сообщения обес-печивают наилучшую *включенность* и *запоминание*. Включенность явля-одним из первых шагов в процессе убеждения (вспомним рис. 1). Шелли Чайкен и Элис Игли пришли к выводу, что в случае трудных для понимания сообщений убедительность действительно оказывается наибольшей, если сообщение напечатано. Они давали студентам университета Массачусетса легкие и трудные сообщения в напечатанном виде, в видео- и аудиозаписи. Результаты эксперимента: трудные сообщения действительно были наиболее убедительны в печатном виде, а легкие — в видеозаписи. <...>

65

Кому адресовано сообщение? Аудитория

< ... > Черты характера человека не всегда помогают предсказать его реакцию на социальные влияния. Каждое конкретное качество может ускорить один из шагов в процессе убеждения (рис. 1), но помешать другим.

Возьмем, например, самооценку. Люди с низкой самооценкой зачастую слишком медленно понимают сообщение и поэтому плохо поддаются убеждению. Люди с высокой самооценкой понимают все быстро, однако предпочитают придерживаться своих взглядов; итак, сама по себе самооценка не позволяет прямо предсказать результат процесса убеждения. Вывод: легче всего влиять на людей с умеренной самооценкой.

Рассмотрим еще две характеристики тех, кому адресовано сообщение: их возраст и их склонность к размышлениям.

Сколько им лет?

На сегодняшний день наблюдается тенденция к дифференциации социальных и политических установок в зависимости от возраста. Она имеет два объяснения. Первое — «объяснение жизненным циклом»: с возрастом установки меняются (например, становятся консервативнее). Другое — «объяснение сменой поколений»: установки пожилых людей, усвоенные ими в юности, в основном не изменяются; разрыв между поколениями возникает из-за отличия старых установок от тех, которые усваиваются нынешней молодежью.

Объяснение сменой поколений имеет больше доказательств. При опросах и повторных опросах групп молодых и пожилых людей за последние несколько лет установки у пожилых обычно менялись меньше, чем у молодых. Как утверждает Дэвид Сирз, «исследователи почти неизменно обнаруживали эффект смены поколений, а не эффект жизненного цикла».

Оказывается, дело не в том, что старики не так гибки; большинство сегодняшних пятидесяти- и шестидесятилетних имеют более либеральные сексуальные и расовые установки, чем те, что были у них на четвертом и пятом десятке. Суть в том, что в течение второго десятилетия человеческой жизни и в начале третьего происходит интенсивное формирование личности, и установки, возникшие в этот период, имеют тенденцию оставаться неизменными. Людям, у которых эта тенденция выражена сильнее, можно посоветовать впоследствии сознательно выбирать свое социальное окружение — группу, средства коммуникации и социальные роли.

Поразительный пример: в конце 1930-х и начале 1940-х годов студентки Беннигтон-колледжа в Вермонте — женщины из привилегированных, консервативных семей — попали в среду свободомыслия, созданную молодыми преподавателями-либералами. Один из них, со-

циальный психолог Теодор Ньюком, позднее отрицал, что преподавательский состав стремился воспитать своих студенток в духе либерала. Тем не менее им это удалось. Студентки стали намного либеральнее, чем это было принято в той социальной среде, из которой они происходили. Более того, сформировавшиеся в Беннигтоне установки оказались стабильными. Через полстолетия женщины Беннигтона, уже семидесятилетние, на президентских выборах 1984 года голосовали за демократов в отношении 3:1, в то время как другие их сверстницы, окончившие колледжи, в отношении 3:1 голосовали за республиканцев. Взгляды, усвоенные в незабываемые годы юности, не смог заслонить даже богатый опыт всей последующей жизни.

Формирующая сила опыта, приобретенного в юности и в начале взросления, частично объясняется тем, что он связан с более глубокими и устойчивыми впечатлениями. Когда Говард Шуман и Жаклин Скотт просили различных людей назвать одно-два наиболее существенных события в жизни страны или мира за последние полстолетия, большинство из них называли события, случившиеся в те годы, когда им было меньше двадцати или двадцать с небольшим лет. Для тех, кто пережил Великую депрессию или вторую мировую войну в возрасте от 16 до 24 лет, эти события заслоняли движение за гражданские и убийство Кеннеди в начале 1960-х годов, войну во Вьетнаме и высадку на Луну в конце 1960-х, феминистское движение в 1970-х — события, которые, в свою очередь, произвели наибольшее впечатление на тех, кто пережил их в возрасте от 16 до 24 лет. Поэтому можно ожидать, что воспоминания о падении Берлинской стены и демократии Восточной Европы сохранятся для сегодняшней молодежи в качестве поворотного пункта мировой истории.

О чем они думают

При прямом способе убеждения решающим является не само по себе содержание сообщения, а реакция, которую оно вызывает в умах людей. Наш рассудок мало похож на губку, впитывающую все, что на нас выльют. Если сообщение вызывает подходящие для нас мысли, оно убеждает нас. Если же оно заставляет задуматься о контраргументах — мы остаемся при прежнем мнении.

Кто предупрежден, тот вооружен — если вы достаточно заинтересованы, чтобы спорить

При каких обстоятельствах мы стараемся выдвинуть контраргументы? Одно из таких обстоятельств — наше предположение, что кто-то пытается повлиять на нас. Если вы намерены сообщить своим родным, что хотите бросить учебу, то, вероятно, готовы к тому, что они

попытаются переубедить вас. Следовательно, вы заранее можете со-

ставить список контраргументов, которые будете выдвигать против каждого предполагаемого аргумента ваших оппонентов. Джонатан Фридман и Дэвид Сирз продемонстрировали всю трудность попыток убедить кого-либо в такой ситуации. Они предупредили одну группу калифорнийских старшеклассников, что сейчас будет прочитан доклад на тему «Почему не следует позволять подросткам водить машину». Те, кто был предупрежден, оказались неподатливыми, в отличие от тех, кто предупрежден не был.

Тайная атака на навязываемые установки особенно успешна, когда приходится иметь дело с заинтересованной аудиторией. Получив предупреждение за несколько минут до сообщения, такая аудитория готовится к защите. Но если тема расценивается как тривиальная, даже грубая пропаганда может оказаться эффективной. Станете ли вы беспокоиться и выдвигать контраргументы из-за двух разных марок зубной пасты? <...>

Отвлечение внимания разоружает

Убедительность вербального сообщения возрастает также в том случае, если удастся каким-либо образом отвлечь внимание аудитории настолько, чтобы подавить возможные возражения. В политической рекламе часто используется этот метод. Слова рекламы расхваливают кандидата, а зрительный образ занимает нас настолько, что мы не анализируем смысл сообщения. Отвлечение внимания особенно эффективно в случае простых сообщений.

Указанная тенденция увеличения убедительности при уменьшении возможности для возражений наводит на мысль: не потому ли быстроговорящие ораторы более убедительны, чем письменное сообщение? Или же, наоборот, более медленные ораторы формируют более убедительные сообщения? И не потому ли, что более быстрая речь позволяет использовать больше тонких ролей, а замедленная речь позволяет использовать больше скрытых утверждений? В конце концов, если мы замечаем сообщения, то можем на него возразить.

Незаинтересованная аудитория использует косвенные намеки

Снова вспомним два способа убеждения: прямой с помощью систематического мышления и периферический с использованием эвристических намеков. Подобно тому как, проезжая через город, мы останавливаемся у всех светофоров, прямой способ предполагает остановки, во время которых наш разум анализирует предложенные аргументы и формулирует ответы. Если же мы пользуемся обходной

68

дорогой вокруг города, мы быстро движемся к месту назначения — аналогично работает косвенный способ. Понятно, что люди с аналитическим складом ума — с «высокой когнитивной потребностью» — предпочитают прямой способ. А те, кто обладают образным мышлением, больше заботит не то, правы они или нет, а то, какое впечатление они производят. Быстрее реагируют на такие косвенные намеки, как привлекательность «коммуникатора» или комфортная обстановка. Но и предлагаемая тема также имеет важное значение. Все мы активно сопротивляемся, когда речь идет о важных для нас вещах, в то время как о менее значимых готовы судить поверхностно.

То, какие именно мысли возникают у нас в ответ на сообщение, является решающим, если у нас есть мотивация и способность обдумывать тему данного сообщения. Эта простая в своей основе теория помогает понять некоторые результаты. Например, мы охотнее верим «коммуникатору»-эксперту — потому что, когда мы доверяем источнику, мы более благожелательны и менее склонны подыскивать контраргументы. Если же мы не доверяем источнику, мы более склонны защищать наши предварительные концепции, отрицая «неудобное» сообщение.

Эта теория позволяет также сделать множество предсказаний, большая часть которых подтверждается данными Петти, Качоппо и других. В ряде экспериментов исследовались способы стимулирования мыслительных процессов. При этом использовались следующие

методы: *риторические вопросы*, ряды «коммуникаторов» (например, последовательно выступали три оратора, каждый из которых приводил по одному аргументу, вместо одного, который приводил бы все три аргумента), при помощи специальных приемов людей заставляли почувствовать *ответственность* за их оценку сообщения или невнимание к нему; кроме того, оратором использовались *непринужденные*, а не напряженные позы, многократные *повторения* одного и того же сообщения и методы привлечения *нерассеянного внимания* аудитории. Постоянный результат применения всех этих способов оказался следующим: стимуляция мышления делала сильное сообщение более убедительным, а слабое (из-за контраргументации) — менее убедительным.

Эта теория имеет и практические применения. Эффективные «коммуникаторы» заботятся не только о своем имидже и своих сообщениях, но также и о том, каким образом склонна реагировать их аудитория. То, как она будет реагировать, зависит не только от ее интереса к теме, но и от диспозиций слушателей — аналитических наклонностей, толерантности к неопределенности, от их потребности сохранить верность самим себе.

Итак, склонна ли аудитория воспринять и запомнить мысли, благоприятные для точки зрения «коммуникатора»? Если да, то убедительными будут серьезные аргументы. На завершающем этапе предвыборной кампании 1980 года, проходившей в духе острого соперничества, Рональд Рейган успешно использовал риторические вопросы

для стимуляции у избирателей желательных для него размышлений. Его резюме в президентских дебатах начиналось с двух сильнейших риторических вопросов, которые он часто повторял в течение последней предвыборной недели: «Лучше ли вам сейчас, чем четыре года назад? Легче ли вам сейчас пойти и купить товар в магазине, чем это было четыре года назад?» Большинство людей отвечали отрицательно, и Рейган, частично благодаря этой крупнице убеждения прямым способом, выиграл с неожиданно большим перевесом.

Резюме

Как сделать процесс убеждения эффективным? Исследователи изучили четыре фактора этого процесса: «коммуникатор», само сообщение, канал передачи информации, аудитория. Кредитный «коммуникатор» воспринимается как заслуживающий доверия эксперт. Люди, говорящие прямо, быстро и глядя слушателям в глаза, кажутся более «кредитными». То же самое можно сказать о людях, высказывающихся наперекор своим личным интересам. Привлекательный «коммуникатор» эффективен в вопросах вкусов и личных предпочтений.

Ассоциативное связывание сообщения с хорошим настроением, которое появляется во время еды, питья или приятной музыки, делает его более убедительным. В хорошем настроении люди часто склонны к быстрым, менее рефлексивным суждениям. Некоторые возбуждающие страх сообщения также могут быть эффективны, по-видимому из-за того, что они образны и хорошо запоминаются.

То, до какой степени сообщение может противоречить уже сложившемуся у аудитории мнению, зависит от «кредитности» «коммуникатора». А будет ли сообщение более убедительным в том случае, если оно описывает только одну позицию, или, скорее, в том, когда оно упоминает также и противоположную, зависит, наоборот, от слушателей. Если аудитория уже заранее согласна с сообщением, не знакома с контраргументами и вряд ли будет позднее рассматривать противоположную точку зрения, наиболее эффективна односторонняя аргументация. Если же приходится иметь дело с более искушенной аудиторией или с теми, кто не согласен с сообщением, более эффективной оказывается двусторонняя аргументация.

Если представлены две противоположные точки зрения, какая из сторон будет иметь преимущество — выступающая первой или второй? Обычно проявляется эффект первичности: информация, переданная раньше, более убедительна. Тем не менее, если выступления разделяет временной интервал, воздействие более ранней информации уменьшается; если решение принимается сразу же после заслушивания второй стороны (информация которой поэтому в этот момент лучше сохраняется в памяти аудитории), то, вероятно, проявится эффект вторичности. 70

Еще одно важное обстоятельство — как именно передается сообщение. Не являясь столь же существенным, как влияние других людей при личном контакте, воздействие средств массовой коммуникации может оказаться эффективным в случае тем незначительных (например, какую марку аспирина покупать) или незнакомых аудитории (например, если речь идет о выборе между двумя ранее неизвестными политическими кандидатами).

И наконец, многое зависит от того, кто получает данное сообщение. О чем думает аудитория, воспринимая сообщение? Согласна ли она с ним? Или, напротив, подыскивает контраргументы? Предупреждение о том, что сейчас последует спорное сообщение, стимулирует контраргументацию и снижает убедительность; отвлечение внимания при спорном сообщении, напротив, повышает убедительность, препятствуя контраргументации. Кроме того, имеет значение и возраст аудитории. Исследователи, проводившие различные опросы и затем через какое-то время повторявшие их, обнаружили, что установки молодых людей менее стабильны.

А. У. Хараш

Изучение психологических механизмов восприятия сообщений, равно как и процессов, преобразующих продукты такого восприятия (мысли, образы, перцепты) в потребности, мотивы, цели и установки реципиента, имеет в психологии пропаганды и массовых коммуникаций богатую исследовательскую традицию. <...>

Между тем назрела необходимость гораздо более глобальной («вертикальной») переформулировки проблемы смыслового восприятия, основывающейся, в свою очередь, на пересмотре сложившихся представлений о процессе передачи и приема информации в системе «человек — человек». Необходимость эта диктуется тем фактом, что исходным моментом всякого коммуникативного воздействия является *межличностный контакт* коммуникатора и реципиента, развивающийся по логике субъект-субъектного взаимодействия. Отсюда и недостаточность для исследования смыслового восприятия традиционнопси-

хологических понятий, которые вынуждают применять к анализу явлений, имеющих под собой субъект-субъектную почву, одни только субъект-объектные представления.

Пересмотр субъект-объектной парадигмы требует в первую очередь преобразования имеющихся представлений о самом объекте смыслового восприятия: прежде чем задаваться вопросом о том, как протекает процесс восприятия, нужно получить ответ на вопрос, что именно воспринимается. Это есть вопрос о внутренней форме речепорождающей активности коммуникатора, презентуемой реципиенту в процессе коммуникативного воздействия, или о **смысловой структуре публичного выступления***.

Исходные определения: сообщение, текст, коммуникатор

Чтобы решить вопрос об объекте смыслового восприятия, прежде всего следует учесть, что на эту роль кроме самого сообщения имеют-ся еще две кандидатуры — коммуникатор и текст.

Термин «сообщение» обычно представляется понятным и поэто-му как будто не требует никаких определений. Мы, однако, исходим из того, что такое определение необходимо, и предлагаем принять следующее. Сообщение — это то, что коммуникатор *объективно* со-общает реципиенту, т.е. *весь комплекс поведения коммуникатора, вербального и невербального, разворачивающегося в аудиовизуальном поле реципиента, как это последнее очерчено техническими возможностями канала связи и коммуникативной ситуацией*. Примером различия в границах, полагаемых разными возможностями канала связи, может слу-жить разница между теле- и радиопередачей одного и того же устного выступления. Примером ситуативного фактора, модифицирующего аудиовизуальное поле реципиента, может быть «группа приема информации», в которую включен реципиент в момент восприятия со-общения. В любом случае сообщение — это не что иное, как зримая и слышимая *деятельность* коммуникатора, включающая в себя два вза-имопроникающих процесса: 1) предъявление коммуникатором само-го себя и 2) предъявление текста.

Текст — это, следовательно, не сообщение, а лишь известная его часть — сукцессивно предъявляемая совокупность знаков, «вербаль-ная продукция», на которую сам коммуникатор возлагает функцию воздействия, т.е. тот компонент его поведения, который он сам *субъективно* склонен считать «сообщением». Отождествление сообщения и

* В предлагаемом анализе будут фигурировать некоторые данные, касающиеся также и самих процессов смыслового восприятия, но лишь постольку, поскольку они проливают свет на существенные черты внутреннего психологического строя публичного выступления. Систематический анализ смыслового восприятия — это уже последующий шаг, для которого мы намереваемся создать в настоящей работе прочную опору.

72

текста, которое мы находим в современных работах о коммуникатив-ном воздействии, экспериментальных и теоретических, есть, бесспор-но, результат проникновения в категориальный аппарат науки абст-рактных когнитивных стереотипов утилитарно-практического «здра-вого смысла» — очевидная дань эмпиризму, как его понимает Э.В. Ильенков: «С абстрактного он (эмпирик) начинает, абстрактным же и кончает. Начинает с «научно не эксплицированного» и приходит к «эксплицированному» выражению исходного, т.е. интуитивно при-нятого, ненаучного и донаучного представления, остающегося после этой операции столь же *абстрактным*, как и раньше...» Исследова-тель вслед за практиком коммуникативного воздействия закрывает глаза на тот очевидный факт, что работа по предъявлению текста сама по себе предъявлена аудитории в той же мере, что и текст, и является поэто-му неотторжимой структурной составляющей сообщения.

Поскольку сообщение представляет собой необходимое звено в це-лостной структуре коммуникативного акта, его превращенно-эмпири-ческое понимание не может не повлечь за собой превратного перетол-кования также и других звеньев коммуникативного акта, накрепко с ним увязанных. Приравнивание сообщения к тексту неизбежно ведет, в частности, к серьезной трансформации понятий о *коммуникаторе**.

Эту тенденцию достаточно полно выражает пресловутая «формула Лассуэлла» (кто? что? кому? по какому каналу? с каким эффектом?), представляющая собой, по существу, квинтэссенцию обыденной эм-пирической логики коммуникативного акта. В ней, во-первых, сооб-щение сведено к тексту: между «кто» и «что» недостает опосредствую-щего звена «как» — способа предъявления текста. Отсюда — второе упрощение: «что» (текст) и «кто» (коммуникатор), утратив естествен-ную взаимосвязь, начинают фигурировать как обособленные величи-ны, доступные независимому варьированию: «формула Лассуэлла» позволяет изменять «что», оставляя неизменные «кто» или, наобо-рот — изменять «кто» при неизменном «что».

На этой логике «здорового смысла», узаконенной «формулой Лассу-элла», строится методологический прием, который используется при

экспериментальном изучении влияний, оказываемых на реципиента самим коммуникатором — независимо от содержания текстов: одни и те же тексты приписываются источникам, различающимся в глазах аудитории по степени «экспертности» и «кредитности». В этом методическом приеме как раз и обнаруживается содержание трансформации, которую претерпевает представление о коммуникаторе в сознании эмпирика: вместо коммуникатора — конкретного человека или сообщества людей, группы, коллектива — подставляется *«ролевое наименование»*

* Более углубленное изучение вопроса могло бы, очевидно, показать, что в равной мере верно и обратное: эмпирическая трактовка коммуникатора (см. ниже) ведет к установлению знака равенства между сообщением и текстом.

ние», в котором коммуникатор отождествлен с абстрактной социальной ролью, институтом, организацией. Его-то эффект (который, между прочим, оказывается, как правило, довольно нестойким), а вовсе не влияние коммуникатора, как такового, т.е. человека, вступившего в контакт с реципиентом, и изучается на самом деле в означенных эмпирических исследованиях. Схема «коммуникатор — сообщение — реципиент» подменяется схемой «ролевое наименование — текст — реципиент».

Эмпирическая логика коммуникативного акта сводит к тексту не только сообщение; она стремится свести к тексту самого коммуникатора, ибо понятно, что «ролевое наименование» — это тоже не более как текст — знаковый «довесок» к тексту основного сообщения, дол-женствующий, однако, повлиять на весомость, ценность последнего в глазах реципиента.

Теперь нам ясен тот эпистемологический ход, после которого исследователь смыслового восприятия проникается убеждением, что он может обойтись одними только субъект-объектными представлениями, т.е. подойти к смысловому восприятию как к частному случаю восприятия в традиционно-психологическом смысле слова. Это, во-первых, отождествление сообщения и текста и, во-вторых, отчуждение сообщения-текста от коммуникатора, как такового, т.е. от живого человека, личности или группы людей, в результате которого текст оказывается в одном ряду с явлениями, «природными» либо «машинными» по своему происхождению. Реципиент остается наедине с безличным, деперсонифицированным порождением семиотического механизма культуры.

В этом (и только в этом) случае теория смыслового восприятия может мыслить интересубъективные представления как не относящиеся к делу.

Между тем сама дилемма «коммуникатор или сообщение?», которая, как полагает А.А. Брудный, дискутировалась еще в эпоху Возрождения, обнаруживает свою ложность, едва только мы начинаем рассматривать текст как **составную часть** сообщения и отказываемся тем самым от означенных «текстовых» редукций: сообщение, спасенное от отождествления с текстом, носит явственный отпечаток личности коммуникатора, можно сказать, несет в себе саму **личность** коммуникатора.

Текст может быть как открытым (персонифицированным), так и закрытым (деперсонифицированным). Это значит, что в нем, с одной стороны, могут содержаться вербальные построения, так или иначе отсылающие реципиента к деталям и моментам личной жизни автора, к его профессиональной деятельности, к самому процессу подготовки и предъявления текста (лектор может, например, рассказать слушателям, почему ему пришла вдруг в голову какая-то мысль, или, скажем, признаться, что он волнуется). В нем могут быть субъективные ассоциации, обращения к реципиенту от собственного (первого) лица, разго-

74

ворные обороты, несущие на себе печать индивидуальности коммуникатора, его любимые словечки и т.д. В этом случае текст *открыт* (или *персонифицирован*): коммуникатор сознательно открывается реципиенту, **раскрывается** перед ним, «предъявляет» ему свою личность, индивидуальными неповторимыми сторонами и особенностями своего бытия.

С другой стороны, текст может не содержать в себе никаких намеков на индивидуальность коммуникатора; более того, он может быть сознательно рассчитан на то, чтобы сгладить ее, нивелировать, спрятать. К. Маркс писал по поводу одного требования прусской цензуры, вменявшей в обязанность авторам «скромность»: «Разве не забуду я про самую суть дела, если я обязан прежде всего не забывать, что сказать об этом надо в известной предписанной форме?.. Мое достояние — это *форма*, составляющая мою духовную индивидуальность. Стиль — это человек». Это — негодование против попытки провозгласить социально одобряемой и поощряемой нормой *закрытый* (или *деперсонифицированный*) текст, который скроен по стандартному фасону с соблюдением «известной предписанной формы», системы абстрактно-всеобщих правил и тем самым укрывает от слушателя или читателя «духовную индивидуальность» автора.

Сообщение может быть только открытым. В этом состоит его главное отличие от текста. Текст может быть сколь угодно закрытым, и тем не менее в процессе его предъявления коммуникатор все равно невольно откроет реципиенту существенные черты своей «духовной индивидуальности». Всякое сообщение есть, помимо всего прочего, сообщение коммуникатора о себе — о своих личных качествах, притязаниях, об уровне своего самоуважения и самооценки, о степени своей заинтересованности предметом сообщения, о своей общей компетентности в избранной им тематической области и, наконец, **о действительных мотивах своей деятельности**, о лежащих в ее основе **личностных смыслах***. Как часто обращается лектор к бумажке, как часто произносит заученные наизусть фразы, импровизирует ли и в какой мере — все это воспринимается слушателем, учитывается и решающим образом может повлиять на судьбу коммуникативного импульса и его ответственность. Сообщение всегда «выдает» комму-

* О принципиальной открытости автора для читателя, о принципиальной невозможности уберечься от читательской критики очень точно сказал Андрей Битов: «Человек, впервые взяв перо в руки... этот человек уже столкнулся с феноменом литературы: хочет он или не хочет — он выдаст свою тайну. С этого момента он всегда может быть

изобличен и узнан, пойман: он видим, он зрим, он — на виду. Потому что стиль есть отпечаток души столь же точный, столь же единичный, как отпечаток пальца есть паспорт преступника». Это — не что иное, как достойный внимания самоотчет человека, имеющего богатый опыт публичных (в данном случае письменных) выступлений. Точно то же самое и в тех же точно выражениях можно, конечно, сказать и о человеке, впервые поднявшемся на лекторскую кафедру, оказавшемся впервые перед телекамерой и т.д.

никатора: даже сама по себе склонность к генерированию закрытых текстов представляет собой яркий изобличающий штрих «психологи-ческого портрета».

Разнообразные примеры «изобличающей дешифровки» закрытых текстов, динамики усмотрения «за текстом» действительных мотивов коммуникативной активности доставляет практика «тренинга сензитивности», или «тренинга человеческих отношений» (Т-группы). Вот очень характерный случай, приводимый Р. Танненбаумом, И.Р. Веш-лером и Ф. Массариком.

Диалог первый, имевший место на одном из первых занятий, когда стоял вопрос об организации группы:

«Билл: Не кажется ли вам после всех наших блужданий впотьмах, что ... не следует ли нам выбрать какого-нибудь председателя?»

Мэри: Я согласна. Может быть, председатель сумеет навести здесь порядок.

Льюис: Вот именно. Чтобы заниматься делом, нам нужна какая-нибудь организация».

Диалог второй, более поздний:

«Билл: Когда-то я предлагал выбрать председателя, и, сдаётся ... некоторые из вас одобрили мою идею. Но ... мы так и не собрались это сделать. Так вот — я снова это предлагаю.

Мэри: Помнится. Билл, я была среди тех, кто согласился тогда с вами. но теперь у меня такое чувство, что вам бывает не по себе, если дела не идут в согласии с каким-нибудь строгим распорядком. Я хотела сказать, с распорядком ради самого распорядка.

Джек: В этом и в самом деле что-то есть, Билл. К тому же я вынес впечатление из того, как вы подходите к другим вопросам, что вам становится досадно, когда люди не поддерживают ваших предложений. Может быть, вы нуждаетесь в председателе, чтобы вам проще было проводить свою линию? Как вы думаете?»

В первом диалоге Мэри и Джек реагируют только на предъявленный Биллом текст. Во втором диалоге они сосредотачиваются уже на сообщении в целом и тем самым получают возможность «воспринять» действительные мотивы коммуникативной активности Билла. Внимание реципиентов переориентировалось с того, что предъявляется (т.е. с содержания текста), на сам процесс предъявления, его причины и динамику. Авторы трактуют эту переориентацию как «возрастание социальной перцептивности» и полагают ее базовым процессом в развитии Т-группы*.

- Ср. свидетельство одного из бесспорно крупнейших практических специалистов в данной области — американского психотерапевта К. Роджерса: «Я сосредоточен на том члене группы, который держит речь, и, безусловно, куда меньше интересуюсь деталями его ссоры с женой, или его неприятностями по работе, или его несогласием с тем, что он только что услышал, нежели тем смыслом, который имеют для него эти переживания, и чувствами, которые они у него вызывают».

76

Нетрудно увидеть, однако, что это базовый процесс в любом коммуникативном воздействии: действительная, а не умозрительно предполагаемая встреча реципиента с коммуникатором может про-изойти только через сообщение. Это становится особенно очевидным в тех случаях, когда личное знакомство в системе «реципиент — коммуникатор» ограничивается знакомством реципиента с текстом, как это обычно имеет место при приеме письменных сообщений: если бы это знакомство сводилось к восприятию текста и носило тем самым внеличностный характер, то вряд ли можно было бы дать обоснованное объяснение таким феноменам, как стремление читателя завязать личную переписку с автором или позвонить ему по телефону. Все это попытки пролонгирования межличностного контакта, впервые осуществившегося через сообщение, усмотренное читателем «за текстом». Более того, «личное» (в обыденном значении слова) знакомство с автором может заслонить от читателя действительную личность автора, действительные мотивы его деятельности. <...> Влияние, оказываемое на наши суждения о литературных сочинениях, научных и публицистических статьях, произведениях живописи, графики и т.д. «личным» знакомством с их авторами, общеизвестно.

Понятно, таким образом, что сообщение, можно сказать, бесконечно мало отличается от коммуникатора: оно тяготеет к слиянию с ним, стремится выразить его до конца, полностью. И подчас выполняет эту функцию куда лучше, нежели сам коммуникатор, когда он пользуется специально предназначенными для этой цели навыками «самоподачи». С утверждением А.А. Брудного: «Сила воздействия сообщения при прочих равных условиях зависит от его смысла и лишь затем — от того, кто направляет сообщение...» — можно согласиться только в том случае, если под «кто» имеется в виду абстрактная социальная роль, презентированная реципиенту через посредство ролевого наименования, а под «сообщением» — текст. В противном случае, т.е. если речь идет о коммуникаторе как о конкретной личности и о сообщении как о процессе предъявления текста, противопоставление коммуникатора и сообщения не имеет смысла: коммуникатор без сообщения — это

такой же нонсенс, как и сообщение без комму-никатора.

В случае текста дело обстоит иначе. Обособленность текста от коммуникатора часто выступает как эмпирический факт. Материальная культура буквально окружает нас текстами, не имеющими достоверно идентифицируемых авторов. Характерный случай — показания измери-тельных приборов. Часовой механизм, например, — это источник («ком-муникатор») только с теоретико-информационной точки зрения; с точки же зрения социальной психологии это канал коммуникации. Что каса-ется «коммуникатора» в собственном (или близком к таковому) смысле слова, то это скорее изобретатель механизма, и его следы теряются где-то в глубинах истории материальной культуры.

Смысловая структура сообщения и его возде́йственность

Исходя из сказанного, мы можем выделить в смысловой структуре публичного выступления две ступени — верхнюю, поверхностную (текст) и нижнюю, глубинную (действительные мотивы коммуникатора). Путь от верхней ступени к нижней лежит через сообщение. Та-ким образом, если текст может рассматриваться как продукт индивидуальной активности, доступный отчуждению (обособлению, абстрагированию) от создавшего его авторского голоса и (в принципе) озвучиванию каким-то другим голосом*, то сообщение недоступно такому отчуждению и не может рассматриваться как «вещь», открытая объективному созерцанию. Чтобы понять текст, достаточно его созерцать; чтобы понять сообщение, надо *войти* в него. Сообщение — это не просто импульс, воздействующий на сознание реципиента: это к тому же еще канал, по которому сознание реципиента совершает ответное движение, проникая в мир коммуникатора, в сферу действительных мотивов его деятельности. На этом пути реципиент как раз и **встречает** коммуникатора, вступает с ним в межличностный (в точном смысле этого слова) контакт. Сообщение, в отличие от текста, — это, по существу, событие (или цепь событий), происходящее *между* реципиентом и коммуникатором, динамическое, меняющееся «психологическое поле», где осуществляется пересечение их деятельностей. Процесс проникновения в «затекстовый» мир и есть та кульминационная фаза восприятия сообщений, которая делает его собственно «смысловым».

А.А. Леонтьев предлагает различать два значения слова «смысл». Одно из них, которое он называет «нетерминологическим», традиционно связывается с операцией «укрупнения значений», проводимой при восприятии текста, как такового, и ведущей к извлечению из него сложных семантических конфигураций. Извлечение из текста его собственного, «текстуального» смысла А.А. Леонтьев очень точно характеризует как «значенческое понимание».

Другое значение слова «смысл», квалифицируемое А.А. Леонтьевым как собственно «терминологическое», предполагает усмотрение в сообщении некоего содержания, которого нет в самом тексте. Смысл в этом случае извлекается не из текста, а из предметного мира коммуникатора, из сферы действительных мотивов его деятельности/его целостного (а не только «коммуникативного») бытия: «Понимание текста на «значенческих» уровнях необходимо в том случае, когда базисная деятельность, обслуживаемая ориентировкой (в тексте.— А.Х.), есть деятельность над текстом, например пересказ. Понимание

* Употребляя слово «голос» в широком (на первый взгляд) метафорическом смысле, мы апеллируем, однако, к терминологической традиции М.М. Бахтина, в которой эта метафора приобрела категориальную определенность.

текста на «смысловых» уровнях — это такая ориентировка, которая обслуживает деятельность с тем, что стоит «за» текстом. Например, получив письмо и поняв его на высших смысловых уровнях, я могу предпринять действия, совершенно никак не связанные с самим текстом письма; но тем не менее основным звеном ориентировки будет именно ориентировка в содержании этого письма». Реципиент обнаруживает, какими содержаниями целостной (внекоммуникативной) деятельности коммуникатора продиктован сам факт предъявления данного текста, данного «текстуального смысла», и тем самым так или иначе превращает эти содержания в содержание своей деятельности, познавательной или практической.

Текст становится средством «передачи» предметных содержаний из одной деятельности в другую только благодаря тому, что он впускает реципиента в мир действительных мотивов коммуникатора, делает возможным диалог вокруг этих мотивов. Субъект-объектные, собственно перцептивные ресурсы сознания мобилизуются для работы над текстом и распознавания содержащихся в нем «текстуальных смыслов». Но расшифровав текст или какой-то его фрагмент, реципиент ус-тремляется дальше, *сквозь* текст, в мир действительных мотивов коммуникатора, пользуясь комплексом уже иных, несемiotических — интер-субъективных, «общенческих» — знаний и умений. Там, в этом мире, он и получает из рук коммуникатора новый предмет (или даже новое предметное поле) деятельности. Поэтому можно предположить, что мера возде́йственности сообщения находится в прямой связи с той «дистанцией», которая существует между действительными мотивами активности коммуникатора, т.е. с субъективным, личностным смыслом его деятельности, с одной стороны, и предъявляемыми им «текстуальными смыслами» — с другой. Мы будем называть эту дистанцию «смысловой», поскольку эта дистанция определяет длину и трудность пути, ко-торый должен проделать реципиент, чтобы от «значенческого» понимания прийти к «смысловому» (в смысле А.А. Леонтьева).

Представление о «смысловой дистанции» вряд ли может претендовать на строгую дефиницию и операциональную определенность. Мы попытаемся, однако, передать читателю наше представление о ней, приведя примеры «значительной» смысловой дистанции, а так-же «средней» и «короткой».

Хороший пример значительной смысловой дистанции — сообщение, которое воздействует на наивного испытуемого в известных экспериментах С. Аша. Действительным мотивом автора сообщения, каковым выступает здесь экспериментатор, является решаемая им научная проблема — проблема конформного поведения, а текстуальными смыслами — длины линий, называемые подставными испытуемыми, в сравнении с их псевдореферентами — длинами предъявленных линий. Чтобы проделать путь от ответов подставных испытуемых до экспериментального замысла, наивный испытуемый должен совершить

целый ряд шагов, из коих первым будет, по-видимому, догадка о «дикторской» функции остальных испытуемых, а последним — сама гипотеза «группового давления». Этот путь не удастся проделать даже тем испытуемым, которые успешно сопротивляются давлению: не соглашаясь с подставной группой, наивный испытуемый почти все-гда испытывает, однако, известный дискомфорт.

Другой пример, более родственной сфере массовых коммуникаций, — западная реклама, формирующая «имэджи» товаров. Ее действительный мотив универсален: сбыт товара, каким бы он (товар) ни был. В то же время «имэджи» (т.е. персистирующие смыслы рекламных текстов) обнаруживают богатую гамму эмоциональных и когнитивных оттенков, ничего общего не имеющих с исходным (монотонным) смысловым импульсом. Трансформация действительного мотива коммуникации в форму текста опосредствуется целой системой средств, никак не связанных с рекламируемыми товарами, включая не только многократно испытанную на практике и обкатанную в употреблении изобретательную технику, но и теоретические модели, в том числе психологические. Поскольку эти опосредствующие звенья недоступны среднему потребителю рекламы, то и «смысловая дистанция» между действительными мотивами рекламы и «имэджами» остается для него практически непреодолимой. Так, текст: «Старые добрые времена! Дом — родимый дом! Вино, вино, которое делала еще бабушка!» — имеет, конечно, с рекламируемым им вином «Мо-гэн Дэвид» столько же общего, сколько с вином любой другой марки. Он, однако, обнаруживает прямую связь с мнением психоаналитиков, рекомендовавших фирме эксплуатацию «чувства привязанности». В глазах реципиента реклама строится вокруг конкретного товара (текстуальный смысл), тогда как на самом деле она выражает все ту же заботу о сбыте товара (действительный мотив) плюс абстрактный психоаналитический принцип (фактор «смысловой дистанции»).

Можно, наконец, упомянуть в данном контексте о предложении Билла, где текстуальный смысл («назначение председательствующего») образует очевидные «ножницы» с действительными мотивами (желание настоять на своем, слепая приверженность порядку). «Смысловую дистанцию» и здесь можно считать значительной: для ее преодоления Мэри и Джеку понадобился известный опыт дальнейших встреч и взаимодействий с Биллом, наблюдений за его поведением. Несмотря на все различие между тремя только что рассмотренными разновидностями сообщений, на их разномасштабность и разнородность социальных функций, их объединяет принадлежность к одному классу сообщений. Это сообщения «авторитарного» типа. Все три сообщения игнорируют голос реципиента, заглушают его. Тексты всех трех сообщений рассчитаны на то, чтобы не впускать сознание реципиента во внутренние (собственно диалогические) пласты сообщения. Тем самым они инициируют либо конформное, слепое согласие

80

реципиента с императивом, выраженным в тексте, либо «изобличающую дешифровку» текста — спор с коммуникатором*.

Но это означает, что все три типа сообщений должны обладать низкой *воздейственностью*: они исключают диалогическое взаимодействие сфер жизнедеятельности и сознания коммуникатора и реципиента и тем самым препятствуют внесению в сознание реципиента новых содержаний. Точнее, как и в случае сообщений, возлагающих главную надежду на «ролевое наименование», все три рассмотренные нами вида сообщений должны обладать: (1) достаточно высоким сиюминутным (тактическим) и (2) низким долгосрочным (стратегическим) эффектом. Первое — верно, в этом нет сомнений: даже если реципиент не поддается непосредственному воздействию подобных сообщений, это стоит ему немалых усилий. Нетрудно убедиться, что верно и второе: эффект «группового давления» фактически исчезает, как только наивный испытуемый оказывается вне группы; для сохранения «имэджа» необходимы постоянные непрекращающиеся усилия рекламных бюро, систематическое генерирование рекламных текстов; предложение Билла, поначалу вызвавшее было одобрение, по прошествии времени отвергается.

Средняя «смысловая дистанция» характеризует конформное сообщение: это случай неудавшегося авторитарного воздействия. В конформном сообщении текст прозрачен для действительных мотивов коммуникатора, они отчетливо проглядывают сквозь него, но не формулируются явно. Голос реципиента проникает в «затекстовый» пласт сообщения и разрушает слово коммуникатора, поэтому воздейственность конформного сообщения близка к нулю. Очень точной иллюстрацией сообщений конформного типа могут служить письма Макара Девушкина — в том осмыслении, которое дал им М.М. Бахтин. Голос героя «Бедных людей» как бы поминутно перебивается чужим голосом. Бахтин дает этому «перебою голосов» такое определение: «...в самосознание героя проникло чужое сознание о нем; чужое сознание и чужое слово вызывают специфические явления, определяющие развитие самосознания, его изломы, лазейки, протесты, с одной стороны, и речь героя с ее акцентными переборами, синтаксическими изломами, повторениями, оговорками и растянутостью, с другой стороны». Слово (сознание, голос) коммуникатора не выдерживает столкновения со словом (сознанием, голосом) реципиента, как бы разбивается об него. Симптомы этого «разбитого» конформного слова нетрудно заметить в речи лектора или оратора, вдруг обнаружившего, что аудитория с нетерпением ждет конца выступления или что председательствующий собирается решительно напомнить ему о

* Ср. лаконичные разграничения *спора* и *диалога*, предложенные Ю.А. Шрей-дером: «В споре участники стремятся победить, в диалоге — понять друг друга... Спор отчуждает спорщиков, диалог устанавливает между ними человеческую связь».

регламенте... Речь ускоряется, становится «синтаксически изломан-ной», сбивчивой, в голосе появляется монотонная нота, как бы с трудом сдерживаемая попытка кого-то перекричать, возрастает чис-ло «пауз хезитации», оговорок, скороговорок и бесцельных лексических повторов. «Изломы» в идеационном пласте лекторского сознания можно наблюдать, например, в том случае, когда, отвечая на возражение своего слушателя, актуальное или воображаемое, лектор начинает двигаться «по касательной» к теме лекции, а затем уже не может (или не успевает) к ней вернуться. Излишняя забота об обосновании своих суждений, ведущая, в свою очередь, к речевым длин-нотам, растянутостям и, как следствие, все к тому же «изломанному синтаксису», представляет собой ведущую характеристику конформ-ного коммуникатора.

Самая короткая «смысловая дистанция» характеризует сообщение диалогического типа: коммуникатор раскрывает в тексте действительный мотив обращения к реципиенту и тем самым приглаша-ет его к диалогу, явному или имплицитному. Непосредственная, так-тическая ответственность такого сообщения может быть низкой; однако его стратегический эффект должен быть достаточно высок.

В исследовании Д.Д. Мак-Клинтока апробировались две версии коммуникативного воздействия — «информационная» и «интерпре-тационная». Испытуемыми были американские студенты с явно вы-раженными антинегритянскими предрассудками. В информационной версии содержалось изобретательное и подкрепляемое фактами до-казательство равенства негров и белых. В интерпретационной версии, которая знакомила испытуемых с теорией Д. Каца и ее эмпирически-ми подтверждениями, освещалась «патодинамика» личности, веду-щая к развитию предубеждения; о неграх почти ничего не говори-лось.

Выяснилось, что вторая версия влияет сильнее, чем первая, но обнаруживает свое влияние не сразу, а недели через три. Кроме того (и это чрезвычайно важно), данные о превосходстве второй версии над первой были получены чуть ли не исключительно за счет низко-конформных испытуемых: действию информационной версии под-дались 29% из них, действию интерпретационной — 82% (для вы-сококонформных соответствующее различие — 67 и 73%).

Стереотипное объяснение, которое получают подобные резуль-таты в работах Д.Каца и его последователей, фактически сводится к следующему: «В целом наши результаты подтверждают теорию, со-гласно которой аффективно насыщенные установки легче уступают попыткам вызвать у испытуемого взгляд внутрь себя, нежели открыть ему глаза на объективную природу проблемы». Мы и здесь находим традиционную абсолютизацию интрасубъективного аспекта процес-сов коммуникативного воздействия. Между тем этот удачно найден-ный экспериментальный дизайн дает дорогу куда более убедитель-

82

ной интерпретации: вместо пропагандистского текста, состоящего из суждений и фактов, повторяемых с чужого голоса, психолог предьявляет испытуемому **свою собственную проблему**, вводит его в свою «кухню» — не скрывая при этом, конечно, и того факта, что он не разделяет его (испытуемого) расистских предубеждений. Текст-у-альный смысл сближается с действительным мотивом профессиональ-ной деятельности коммуникатора. Испытуемый принимает приглаше-ние к диалогу — совершается передача предметного содержания из деятельности коммуникатора в деятельность реципиента. Этот про-цесс тем вероятнее, чем выше собственная способность реципиента к диалогу, иначе говоря, чем ниже его конформность.

Таким образом, истолкование смыслового восприятия как дви-жения сознания реципиента из области текстуальных смыслов в сфе-ру действительных мотивов коммуникатора, постигаемых в диалоге с последним, дает гипотетический ключ к проблеме ответственности сообщения. С этой точки зрения наибольшей ответственностью дол-жны обладать тексты, авторы которых стремятся к предельно откры-тому самовыражению, к посвящению читателя или слушателя в про-блемы, имеющие для них высокий личностный смысл. Это стремле-ние к самовыражению и есть «феномен интературы». Отсюда и высокая ответственность по-настоящему художественного сообщения — про-изведения, в котором автору удалось выразить себя и тем самым об-легчить читателю диалог с собой.

Кроме того, построенная классификация смысловых структур со-общения объясняет, почему неопытные лекторы, пропагандисты, ораторы тяготеют к авторитарно-безличной стратегии монологичес-кого «вещания», к предьявлению заученных текстов и неумеренным апелляциям к авторитетным источникам: на пути из области «авто-ритарного вещания» к предьявлению заученных текстов и неумерен-ным апелляциям лежит «опасная зона» конформных сообщений с предполагаемой нулевой эффективностью. Начинаящий коммуника-тор боится в ней задержаться, увязнуть, вследствие чего и избегает сокращения «смысловой дистанции».

Такова, на наш взгляд, та система отсчета, которая дает возмож-ность по-новому взглянуть на проблему смыслового восприятия, учесть intersубъектный момент этого процесса.

Решающее влияние, оказываемое межличностным контактом коммуникатора и реципиента на восприятие сообщений и их воз-действие, предьявляет особые требования к подготовке лек-торских кадров. В частности, оказывается недостаточным само по себе **обучение** лекторскому мастерству: обучить можно предьявле-нию *текста*, но как быть лектору с предьявлением *самого себя*, своей собственной личности? В свете сказанного акцент смещает-ся с обучения лекторскому мастерству на **воспитание у лектора личностных качеств**. <...>

«... Никакого таланта нет, — читаем мы у Андрея Битова, — есть только человек». Нет «хороших» и «плохих» ораторов, лекторов, педагогов: есть готовые к самораскрытию люди и не готовые к таковому. Погоду в аудитории делает человек, пришедший в нее с богатством своих действительных мотивов и с готовностью сделать это богатство предметом всеобщего диалога.

В.А. Лабунская

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ: СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ*

Известно, что мимика, жесты как элементы невербального поведения личности являются одной из первых визуальных, знаковых систем, усваиваемых в онтогенезе. Наиболее веским аргументом в пользу приоритета невербального языка над вербальным служат результаты, свидетельствующие об интернациональном характере основных мимических картин, поз, наборов жестов, а также данные о чертах жестикюляции и мимики, которые выступают генетическими признаками человека, например, врожденные способы выражения эмоций. Спонтанное невербальное поведение постепенно дополняется символической мимикой, жестами, интонациями, позами, использование которых основано на культурном, групповом, ситуативном соглашении и невозможно без предварительного обучения. Структура, содержание, форма невербального поведения, его актуализация обусловлены многовековой практикой общения.

В общении обязательно будет разворачиваться познание одной личности другой, будет проявляться и изменяться отношение, иметь место обращение друг к другу. Невербальное поведение партнеров одновременно выступает как условие познания их личности, возникновения отношения, как своеобразная форма обращения друг к другу. Именно в общении ярко проявляется индикативно-регулятивная функция невербального поведения личности.

Невербальное поведение вплетено во внутренний мир личности. Функция его не сводится к сопровождению ее переживаний. Невербальное поведение — это внешняя форма существования и проявления психического мира личности. В связи с этим анализ структуры, содержания индивидуального невербального поведения — это еще один

* *Лабунская В.А.* Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). Ростов: Изд-во Ростов, ун-та, 1986. С. 5—35.

84

из способов диагностики уровня развития личности как субъекта общения. Выделение общих элементов, компонентов невербального поведения, определение его функций позволяют создать культурно-специфическую типологию невербального поведения.

Рассматривая известные классификации невербальных средств общения, нетрудно заметить, что в их основу положены основные атрибуты бытия, материи, всеобщие формы и способы ее существования: движение, время, пространство. Какие бы невербальные средства не выделялись, все они могут быть сведены к кинесическим (движения тела), пространственным (организация поведения, межличностного общения) и, наконец, к временным характеристикам взаимодействия. Сказанное имеет отношение и к паралингвистической, экстралингвистической подструктуре, которая включает движения тела, изменения голоса, паузы и скорее отличается функциями, чем является оригинальной системой невербальных средств общения. То же самое можно сказать о прикосновениях. По своей сути, они представляют направленные движения тела, головы, руки, которые с полным основанием можно включить в состав кинесической подструктуры.

В последнее время четко прослеживается тенденция включать в структуру невербальных средств общения, помимо указанных, среду — окружающие социально-бытовые условия, обстановку, совокупность людей, связанных общностью этих условий; объекты, которые используются личностью для связей с окружающим миром: одежду, косметику, украшения и т.д. Возникает вопрос: могут ли все названные невербальные средства рассматриваться как элементы невербального поведения.

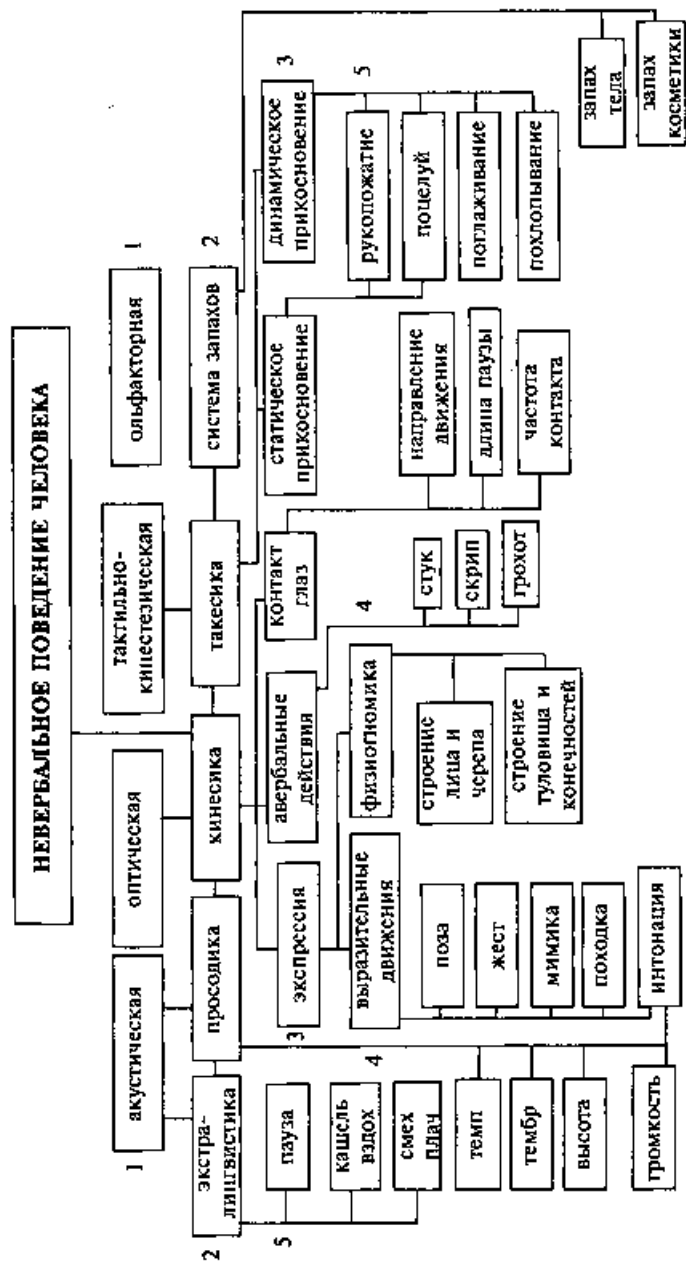
На наш взгляд, включение в невербальное поведение личности всех продуктов ее многообразной деятельности является расширенным его толкованием. Мы же понимаем под невербальным поведением личности социально и биологически обусловленный способ организации усвоенных индивидом невербальных средств общения, преобразованных в индивидуальную, конкретно-чувственную форму действия и поступков. К элементам невербального поведения относятся все движения тела, интонационные, ритмические, высотные характеристики

голоса, его временная и пространственная организация. Круг подструктур невербального поведения личности гораздо уже круга элементов, выполняющих роль невербальных коммуникаций или невербальных средств общения.

При рассмотрении связей и отношений между элементами и подструктурами невербального поведения мы исходили из его определения, а также из того факта, что сам феномен «невербальное поведение» рассматривается нами в контексте социальной перцепции, как личностное образование, наделенное когнитивно-регулятивной функцией.

Рис. 1. Структурная схема невербального поведения человека:

1 — ведущие системы отражения невербального поведения человека; 2 — структуры; 3 — подструктуры; 4 — компоненты; 5 — элементы.



В связи с этим в основу выделения подструктур невербального поведения положены основные характеристики невербальных средств (движение, пространство, время), а также

системы их отражения и восприятия: оптическая, акустическая, тактильная, ольфакторная.

На рис. 1 представлены структуры невербального поведения, под-структуры и элементы, показана их взаимосвязь, что создает, по нашему мнению, условия для анализа реального невербального поведения, для определения функциональной специфики его подструктур.

Начнем рассмотрение невербального поведения с той подструктуры, которая создает основное ее свойство — движение — и отражается с помощью оптической системы субъекта. Такой подструктурой невербального поведения является кинесика.

Под кинесикой принято понимать зрительно воспринимаемый диапазон движений, выполняющих экспрессивно-регулятивную функцию в общении. Кинесика — это не только язык тела (жесты, мимика, позы, взгляд), но также манера одеваться, причешиваться и т.д. К кинесике помимо выше названных движений относятся также такие, которые связаны с использованием предмета: хлопанье дверью, поскрипывание стулом, почерк. Как мы видим, кинесика — понятие, используемое для обозначения различных движений человека, но чаще всего при изучении движений рук и лица. Многие исследователи в этом случае применяют следующие понятия: экспрессия, паралингвистика, выразительные движения. Экспрессия определяется как выразительное поведение человека. Все явления экспрессии подразделяются на следующие относительно самостоятельные области изучения: выразительные движения и физиогномику.

Физиогномика — это экспрессия лица и фигуры человека, взятая безотносительно к выразительным движениям и обусловленная самими строением лица, черепа, туловища, конечностей.

Под выразительными движениями понимаются «широко различные периферические изменения, охватывающие при эмоциях весь организм...

Захватывая систему мышц лица, всего тела, они проявляются в так называемых выразительных движениях, выражающихся в мимике (выразительные движения лица), пантомимике (выразительные движения всего тела) и «вокальной мимике» (выражение эмоций в интонации и тембре голоса)». Иногда все выразительные движения обозначаются термином «жест». Так, Г. Гибш и М. Форверг пишут: «Под жестами следует понимать определенные более или менее отчетливо воспринимаемые и описываемые свойства общей моторики преимущественно поверхности тела (лица — мимика, всего тела — пантомимика, рук и кистей рук — жестикация)». Нетрудно заметить, что эти два определения имеют отношения к одному явлению — выразительным движениям человека, так как в них

подчеркивается связь этих движений со скрытыми для внешнего наблюдения психологическими явлениями.

Польский психолог Я. Рейковский предлагает разделять такие ком-поненты невербального поведения, как эмоциональные действия и выразительные движения. К эмоциональным действиям он относит все те невербальные действия человека, которые вызваны эмоцией и направлены на то, чтобы эту эмоцию выразить и разрядить. Например, по мнению Я. Рейковского, в том случае, когда человек узнает о смерти своего родственника и начинает рыдать, падать — это выразительные движения, в том случае, когда человек надевает траурную одежду, начинает причитать — он выполняет специфические эмоциональные действия. Эмоциональные действия выступают как форма мотивированного поведения и являются приобретенными. Тем самым подчеркивается конвенциональный характер эмоциональных действий в отличие от выразительных движений, являющихся формой непосредственного выражения состояний человека.

Первоначально выразительные движения исследовались в психологии под рубрикой «экспрессивное поведение», в контексте эмоциональной сферы личности. Толчком послужила работа Ч. Дарвина «Выражение эмоций у человека и животных». В настоящее время выразительные движения исследуются в рамках социальной персональной перцепции, невербального поведения и невербальных коммуникаций. Отсюда многообразие существующих подходов к исследованию выразительных движений: паралингвистический, индикативный, коммуникативный и другие. Основные вопросы, которые ставят исследователи выразительных движений поведения, можно сформулировать следующим образом:

1. Какое происхождение имеют выразительные движения в онто-генетическом и филогенетическом плане?
2. Место выразительных движений в психомоторике человека и их функции?
3. Какие психологические явления соответствуют тем или иным выразительным движениям?
4. Какова ценность выразительных движений как средств диагностики и коммуникаций?
5. Насколько возможно адекватное опознание психических свойств, состояний, процессов человека по его выразительному поведению в межличностном общении?

Еще в сороковые годы нашего столетия выдающийся советский психолог С.Л. Рубинштейн дал ответы на многие вопросы психологии выразительного поведения:

1. Природное и социальное, естественное и историческое в выразительном поведении, как и повсюду у человека, образуют одно неразложимое единство. Это не просто внешнее пустое сопровождение эмоций, а внешняя форма существования и проявления.
2. Выразительные движения во внешнем раскрывают внутреннее, создают образ действующего лица.
3. Выразительные движения выражают не только уже сформированное переживание, но и сами могут его формировать.
4. Общественная фиксация форм и значений выразительного поведения создает возможность конвенциональных выразительных движений.
5. Выразительные движения в известной степени замещают речь, они — средство сообщения и воздействия.

Высказанные С.Л. Рубинштейном положения о природе, содержании и функциях выразительного поведения находят конкретное развитие в современных исследованиях как советских, так и зарубежных авторов.

Первый и самый главный вопрос психологии невербального поведения: «Каков диапазон психологических феноменов, связанных с выразительным поведением, что выражается с помощью выразительных движений?» Ответ на этот вопрос выступает критерием деления всех исследований в области экспрессии поведения на две группы. Первая группа включает работы, в которых выразительное поведение понимается как индикатор внутренних, преимущественно эмоциональных состояний субъекта. Такой подход к определению диапазона психологических феноменов характерен для тех областей психологии, где экспрессия рассматривается в соответствии с эмоциями — для эволюционной психологии, нейропсихологии, патопсихологии.

Наряду с этим направлением развивается физиогномический подход. Физиогномика претендует на определение свойств характера по чертам лица. Однако большинство ученых отрицают прямую зависимость между чертами лица и свойствами характера. В то же время нельзя игнорировать реальное существование многочисленных и разнородных явлений обыденного сознания, в которые входят и устойчивые психологические ассоциации, возникающие у большинства людей при восприятии человеческой внешности. Первые формы обобщения этого опыта представлены в мифологической и религиозной форме сознания, а также в искусстве. Например, кино в наши дни взяло на себя роль трансформатора массового физиогномического опыта. Но даже кинематограф все чаще стал обнаруживать сложность и драматичность соотношения лица и личности, внешнего и внутреннего. Действительно, связь признаков внешности с психологическим содержанием личности образуется благодаря общению людей. Как в этом случае относиться к этим связям? Совершенно верно решает вопрос о связи внешности с психическим содержанием личности В.Н. Панфёров. Он пишет: «Ответ на вопрос о взаимосвязи объективных и субъективных свойств человека нужно искать не только и не столько по линии связи психологических качеств личности с конституциональными особенностями организма, сколько в рамках отношения «причинно-следственные взаимосвязи человека с миром вещей и людей — психологические качества личности». Иными словами, общение, со-

вместная деятельность людей формируют внешность человека. При-знаки внешности выступают как знаковая система психологического содержания. Таково диалектико-материалистическое понимание связи внешности и личности.

В настоящее время в психологии экспрессивного поведения со-храняются эти два направления. Так, одна из ведущих ученых в этой области психологии Н. Фрийд предлагает разделить поведение на два вида: выражение, которое соответствует временному состоянию, и выражение, которое является общей характеристикой личности.

Вторым критерием в изучении выразительного поведения выступает вопрос диапазона средств выражения («Как выражается?»). Каждое средство экспрессии имеет самостоятельную традицию исследования. Наиболее изученными являются мимика лица как средство выражения состояния и жесты как паралингвистические явления. Позы, движения корпуса как средства выражения внутренних психических состояний личности изучены слабо.

Предпочтение в изучении отдельных средств выражения обусловлено, во-первых, историческим развитием проблемы экспрессии в целом, во-вторых, общей теоретической позицией исследователя, в-третьих, относительной доступностью изучения одних средств выразительного поведения по сравнению с другими (например, мимику проще зафиксировать). В-четвертых, разветвленной системой явлений, в контексте которых рассматривается выразительное поведение и определяется его значимость. Такое акцентирование внимания на отдельных средствах экспрессии и условиях их проявления не следует считать оптимальным, так как оно не отражает специфики экспрессии, а порождено факторами, которые перечислены выше.

Третьим критерием в изучении невербального поведения является вопрос функций выразительных движений в общении («Для чего выражается?»). С.Г. Геллерштейн и П.М. Якобсон *считают*, что выразительные движения, проявляющиеся в общении при различных психических состояниях, служат внешним выражением этих состояний, а также отношений к тем или другим лицам, предметам или явлениям действительности. Выразительные движения рассматриваются как индикаторы эмоциональных состояний и показатели многообразных отношений человека к окружающему миру. Г. Гибш и М. Форверг указывают, что действия, выразительные движения, жесты и речь обладают прямыми возможностями управления социальной жизнью. Они также отмечают, что выразительные движения являются «отражением» определенных динамических процессов, «внешней стороной» этих процессов, индивидуально психической составной частью действия. Последнее, как известно, не только предметно, но и вместе с тем социально направлено. Отсюда выразительные движения приобретают коммуникативную функцию. Г. Гибш и М. Форверг считают, что вовлечение выразительных движений в сферу социальных явлений приводит к возникновению у

90

них новых функций: формирование структуры аффекта и его нейтрализация путем конвенциализации выразительных движений.

Т. Шибутани к выразительному поведению относит любой воспринимаемый звук или движение тела, которые служат показателем внутреннего состояния человека. Он считает, что «движения и звуки становятся жестами только в социальном контексте, когда они служат показателями намерений человека и таким образом представляют другим какую-то основу для соответствующих реакций».

Т. Шибутани подразделяет выразительные движения, исходя из их социальной или биологической природы. В системе коммуникаций и личностных отношений им рассматриваются так называемые социальные выразительные движения, в системе эмоциональных состояний человека — те выразительные движения, которые имеют биологическую природу. В первом случае выразительные движения наделяются функциями установления согласия между общающимися, выработки общего отношения к ситуации, во втором случае — функцией выражения эмоционального состояния.

Т. Шибутани решает проблему соотношения конвенциальных и неконвенциальных выразительных движений, их функций, противопоставляя одно другому. В методологическом плане это представляется недостаточно верным. Возникновение социальных функций выразительных движений, их конвенциализация возможны прежде всего потому, что они выполняют функции диагностики и выражения определенных психических явлений.

Такая функция выразительных движений, как создание «образа действующего лица», особое значение имеет в контексте социальной перцепции. Здесь сложные психологические образования, динамично выражающиеся в поведении и внешнем облике человека, рассматриваются как сигнальный комплекс, информирующий другого человека о психических процессах и состояниях его партнера по общению. Каждый комплекс одновременно выполняет как осведомительную, так и регулятивную функции. Другими словами, выражение как индикатор, сигнал, воздействие, регулятор деятельности (в том числе и общения) выступает как единое целое. Выразительные движения рассматриваются как носители самостоятельного сообщения в их познавательной и экспрессивной функциях. Благодаря характерной для них функции симптома (выражения), показателя внутреннего состояния живого существа (это отмечено в ряде определений выразительных движений и составляет предмет изучения в области эмоциональной сферы личности, патопсихологии, психодиагностики), в ситуации общения

они одновременно являются знаком более высокой ступени, осуществляют коммуникативную функцию и направляют действия партнеров.
Наряду с вышеназванными функциями, выразительное поведение наделяется также функциями регуляции процесса возбуждения,

разрядки, облегчения. Остается актуальной такая функция экспрессии, как целенаправленное действие. Эта функция выражения выделена на основе положения Ч. Дарвина о выразительных движениях как рудиментах когда-то целесообразных действий, направленных на удовлетворение определенной потребности. Однако, по мнению ряда ученых, биологическая целесообразность выразительных движений у человека во многом утрачена. Остается их объективное значение как средства отражения, информации и сообщения о внутреннем мире человека. Целесообразность выразительных движений должна рассматриваться в контексте социальной деятельности. Так, Н. Фрийд отмечает, что выразительные движения актуальны, целесообразны прежде всего потому, что они непосредственно служат установлению отношений или исчезновению отношений между людьми, выполняют функцию усиленного контроля движений и функцию «активной манифестации». Выразительные движения целесообразны, так как могут управлять аффектом и могут распространяться на многочисленные неаффективные или недостаточно аффективные ситуации. Функция выразительных движений в этом случае — это нейтрализация нежелательного состояния (например, агрессии) и воспроизведение социально-желательных эмоциональных состояний. Биологически целесообразные выразительные движения, конвенциализируясь, могут воспроизводиться независимо от состояния, т.е. быть «выделенными» из него. Такие выразительные движения выполняют важную функцию — они управляют коммуникацией без существенной эмоциональной нагрузки партнеров по общению.

Итак, выразительные движения выполняют осведомительную и регулятивную функции в процессе общения, являются своеобразным языком общения.

Еще одной, но мало изученной подструктурой кинесики, являются движения глаз или, как принято называть, «контакт глаз».

Способы обмена взглядом в момент беседы, организация визуального контакта в каждом отдельном случае — время фиксации взгляда на партнере, частота фиксации — широко используются при исследовании так называемой атмосферы интимности в межличностном общении, взаимных установок общающихся лиц. На качество оценок визуального контакта влияет целый ряд факторов: угол между осью общения партнеров и осью «наблюдаемый — наблюдатель», положение головы наблюдаемого, движение глазных яблок. Имеются данные, что наблюдатель в своих оценках опирается на положение зрачка в видимой части глаза.

Как пишет А.А. Леонтьев, систематическое исследование проблемы контакта глаз началось Р. Экслином и М. Аргайлом. Именно этими авторами было установлено, что направление взгляда в общении зависит от его фиксации в общении, от содержания общения, от индивидуальных различий, от характера взаимоотношений и от предше-

92

ствовавшего развития этих взаимоотношений. А.А. Леонтьев, подводя итоги обзора исследований контакта глаз, подчеркивает значимость не столько статических параметров ориентировки, сколько их изменения: часто ли смотрит собеседник в глаза другому — менее важно, чем то, что он перестает это делать или, наоборот, начинает. На каком расстоянии люди беседуют — менее существенно по сравнению с тем, что они по ходу беседы сближаются или отдаляются.

Х. Миккин приводит следующий перечень функций визуального контакта: 1) информационный поиск (в этих целях говорящий смотрит на слушающего в конце каждой реплики и в опорных пунктах сообщения, а слушающий — на говорящего); 2) оповещение об освобождении канала связи; 3) стремление скрывать или выставлять свое «Я»; 4) установление и поддержание социального взаимодействия (например, быстрые короткие повторяющиеся взгляды позволяют установить первоначальный контакт для дальнейшей коммуникации); 5) поддержание стабильного уровня психологической близости.

Телодвижения, жесты рук, выражения лица тоже относят к системе паралингвистических явлений. Круг вопросов, обсуждаемых паралингвистикой, достаточно широкий. Он охватывает все виды кинесики и фонации. Возникает вопрос: на основе чего можно отделить выразительные движения от паралингвистических? С функциональной точки зрения паралингвистические средства — это те физические движения говорящего субъекта, которые необходимы человеку для восполнения пробелов в вербальной коммуникации.

Г.В. Колшанский подчеркивает, что, когда речь идет не о функциональных параязыковых средствах, то всевозможные виды кинесики и мимики должны быть отнесены к форме непосредственного выражения эмоционального состояния человека/Основная функция паралингвистических средств сводится к восполнению, дополнению, обеспечению интерпретации вербального сообщения. Примером исследования именно этих функций различных невербальных средств общения может служить работа Д.И. Рамишвили. По ее мнению, функция выразительных движений состоит не в том, чтобы вне существования вербальной психики как таковой довести качества, специфику состояния живого существа до партнера. Роль выразительных движений в том, чтобы «усилить эмоциональную насыщенность сказанного, со-здать объективный фон словесного содержания, поднять его выразительность и силу».

Невербальные коммуникации могут выполнять все основные функции языковых знаков, т.е. фактически заменять текст. <...> Человек в ситуации общения реализует некоторую коммуникативную программу, накладывая на нее вербальную форму. «Говорящий приспособляет

ее к общей схеме коммуникации, «убирая» все вербально-избыточное, дублирующее иные невербальные средства понимания». Исходя из семантической природы невербальных коммуникаций,

И.Н. Горелов предлагает их классифицировать на основе того, какие они вносят обобщенные значения в сообщения. Так, с помощью жестов реализуются указательные значения; описательные значения — жестами и пантомимикой. Значения побуждения, вопроса, утверждения и отрицания — различными невербальными коммуникациями. Модальные значения (одобрение, согласие, решительность) — некоторыми жестами и мимикой. <...>

На основе анализа литературных примеров И.Н. Горелов также приходит к выводу, что вербальная часть сообщения обычно «накладывается» на предварительно развернутую схему невербальных компонентов. На наш взгляд, такое соотношение речи и невербального поведения отражает реальный процесс общения. Из наблюдений известно, что отношения партнеров по общению, их психические состояния, социальные роли репрезентируются в общении с помощью кинесической структуры в ряде случаев раньше, чем словом. Отсюда следует, что у кинесической структуры имеется своеобразный приоритет в создании образа партнера, всей ситуации общения. Наличие автономных невербальных средств общения, а также такой их функции, как опережающая манифестация психологического содержания общения, позволяет рассматривать их вне речевого контакта как самостоятельные единицы общения с различной информационной нагрузкой.

Согласно выбранному принципу рассмотрения невербального поведения следующая система отражения — акустическая. Известно, что многочисленные характеристики голоса человека создают его образ, способствуют распознаванию его состояний, выявлению психической индивидуальности. Основная нагрузка в процессе восприятия голосовых изменений человека ложится на акустическую систему общающихся партнеров. Характеристики голоса человека принято относить к просодическим и экстралингвистическим явлениям. Просодика и экстралингвистика изучаются главным образом паралингвистикой, которая рассматривает свойства голоса, не входящие в систему собственно дифференциальных, фонологических противопоставлений и замещающие сферу несловесных коммуникаций. «Внутренняя основа паралингвистики кроется в функциональном использовании языка как относительно самостоятельной системы».

К просодической структуре относятся явления высоты, тона, длительности, силы звука, ударения, тембра голоса. Другими словами, просодия — это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, длительность, громкость голосового тона. Экстралингвистическая система — это включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений человека: плач, кашель, смех, вздох, шепот и т.д.

В качестве подструктуры просодической и частично экстралингвистической структуры невербального поведения выступает интонация голоса. Интонация — это ритмико-мелодическая сторона речи.

94

Основными ее элементами являются мелодии речи, ее ритм, интенсивность, темп, тембр, а также фразовое и логическое ударение.

Помимо таких функций, как дополнение, замещение, предвосхищение речевого высказывания, а также регулирование речевого потока, акцентирования внимания на ту или иную часть вербального сообщения, интонация, как в целом просодика и экстралингвистика, выполняет оригинальную функцию: функцию экономии речевого высказывания. В данном случае, как подчеркивает Г.В. Колшанский, речь идет не об экономии самой системы языка, а об экономии использования языковых средств в коммуникации. «В естественном общении, безусловно, достигается необходимая в конкретных ситуациях экономия языковых средств». Особую роль в этом случае выполняют темп, интенсивность высказывания, ударения, паузы. Не меньшую роль в «экономии речевого высказывания», а в ряде обыденных ситуаций общения и большую, играют жесты, мимика. Это еще раз доказывает, что невербальное поведение личности полифункционально. В связи с этим трудно выделить специфическую функцию той или иной структуры невербального поведения, поэтому функциональный приоритет определяется всем контекстом общения.

Следующая система отражения невербального поведения — тактильно-кинестезическая. Тактильно-кинестезические данные поступают от сенсорных рецепторов, находящихся в коже, мышцах, сухожилиях, суставах и во внутреннем ухе. Известно, что тактильно-кинестезическая система дает менее точную информацию о внешнем мире, о другом человеке по сравнению со зрением. Однако в определенных ситуациях, особенно там, где имеется сенсорная депривация, эта система отражения формирует представления о положении тела в пространстве, несет информацию о наличии объектов, в том числе и другого человека, в целом способствует созданию схемы тела как определенной структуры.

Из всех тактильно-кинестезических данных, информирующих о нашем положении в пространстве или о положении другого человека, наиболее важными являются кинестезические данные о давлении и температуре. Именно мышечные рецепторы сообщают о том, какова сила рукопожатия, прикосновения, насколько близко находится другой человек. Тактильно-кинестезическая система также несет информацию об амплитуде невербальных движений, их силе, направлении.

Таким образом, тактильно-кинестезическое отражение дает представление о тактильной структуре невербального поведения и входящих в него элементах: физический контакт и расположение тела в пространстве.

Начиная с раннего возраста, физический контакт в виде прикосновения, поглаживаний, поцелуев, хлопываний является важным

источником взаимодействия личности с окружающим миром. С помо-

щью прикосновений различного вида формируются представления о пространстве своего тела и знания о частях тела другого человека. Прикосновения в виде поглаживаний выполняют в общении функцию одобрения, эмоциональной поддержки. Использование личностью в общении такесической системы невербального поведения определяется многими факторами. Среди них особую силу имеют статус партнеров, возраст, пол, степень их знакомства. Так, рукопожатие как элемент такесической системы невербального поведения личности чаще используется в ситуации приветствия у русских, чем у англичан или американцев, в общении мужчин, чем женщин. В США рукопожатия не приняты, если между людьми существует интенсивный контакт, что совершенно не совпадает с применением рукопожатия в русской культуре. Далее, такой такесический элемент, как похлопывание по спине и плечу, возможен при условии близких отношений, равенстве социального положения общающихся. Проявлением славянского обычая на уровне невербального поведения являются объятия, которые демонстрируют равенство и братство. Поцелуй как элемент физического контакта наблюдается в русской культуре в поведении и мужчин, и женщин, в то время как у англичан встречается редко, только при интимных отношениях.

Безусловно и то, что существуют специфические для культуры прикосновения, например, удар по ладони собеседника в момент или после произнесения удачной шутки, остроты. Этот обычай соблюдается египтянами, сирийцами, йеменцами. Не ударять ладонью об ладонь собеседника — значит обидеть его.

Такесическая структура невербального поведения личности находится не только под контролем тактильно-кинестезической системы отражения, но и воспринимается с помощью зрения (амплитуды движения при рукопожатии), слухового анализатора, что способствует созданию условий дифференцированной оценки всех нюансов физического контакта. Такесическая структура в большей мере, чем другие структуры невербального поведения личности, выполняет в общении функцию индикатора статусно-ролевых отношений, символа степени близости общающихся, поэтому неадекватное использование личностью такесической структуры невербального поведения может привести к многочисленным конфликтам в общении.

Названные выше структуры невербального поведения личности так или иначе характеризуют движения тела, изменения голоса, которые в той или иной степени осознаются индивидом, управляются им, несут характер программы невербального поведения. Кинесика, такесика, просодика, как структуры невербального поведения, создают образ партнера по общению с помощью различных систем отражения: оптической, акустической, тактильно-кинестезической.

В соответствии с вышесказанным обратимся к использованию в общении ольфакторной системы отражения, позволяющей выделить

96

такую структуру невербального поведения, как запахи: естественные и искусственные. Нам представляется, что система запахов, являясь безусловным невербальным индикатором индивида, может служить дополнительной характеристикой складывающегося о нем образа. С незапамятных времен известна «культура запахов» как специфическое средство социальной стратификации, как источник межличностных контактов, как характеристика функционально-ролевых отношений индивидов, как способ идентификации, установления тождества, принадлежности к одной микро- или макрогруппе. По нашему мнению, система запахов не обладает такой дифференцирующей силой, как кинесическая, просодическая, Такесическая структуры невербального поведения, главным образом потому, что обоняние в общении, во взаимодействии людей имеет несколько пониженное значение, чем оптическая или акустическая система отражения. Ольфакторная система проявляет свою дифференциальную силу только при весьма специфических обстоятельствах, скажем, в ситуации социальной, сенсорной изоляции, в контексте определенных типов взаимодействия, например, интимного общения между мужчиной и женщиной, ухода матери за ребенком, в ситуации врач — больной и т.д. Безусловно и то, что общество регулирует интенсивность запахов, и сама эта структура невербального поведения является показателем общего уровня культуры человека.

К сожалению, психология не располагает исчерпывающими данными о том, как влияют особенности запаха индивида на формирование образа и понятия о нем. Система запаха также мало изучена и в контексте невербального поведения, хотя в его структуру многие авторы включают косметику, одежду и т.д. Большинство выводов о влиянии пола, возраста, социального статуса, типа взаимодействия на роль и значение запахов в общении сделаны в результате личных наблюдений психологов или исходя из обыденного опыта. Очевидно, и эта структура невербального поведения личности должна исследоваться в рамках различных методических процедур, с использованием технических средств.

Перейдем к рассмотрению элементов, входящих в структуру невербального поведения. Основное свойство невербального поведения — движение. Оно имманентно присуще кинесической структуре невербального поведения, ее элементам: мимике, жестам, позе, интонации. Именно эти элементы и их сочетания составляют основу невербального поведения личности, поэтому рассмотрим более подробно их особенности.

Особая роль среди элементов невербального поведения отводится мимике. Лицо является важнейшей характеристикой физического облика человека. <...> Благодаря кортикальному контролю человек может управлять каждым отдельным мускулом своего лица. Корковое

развились по отношению к мимике. Это определяется, как отмечает П.К. Анохин, ее приспособительными особенностями и ролью в чело-веческом общении. Социальное подражание, как одно из условий развития мимики, возможно именно за счет ее произвольной регуляции. В целом социализация мимики осуществляется как использование органических проявлений для воздействия на партнера и как преобразование эмоциональных реакций адекватно ситуации. Общество может ощущать выражение одних эмоций и порицать другие, может создавать «язык» мимики, обогащающий спонтанные выразительные движения. В связи с этим мы говорим об универсальных или специфических мимических знаках, оконвенциональных или спонтанных выражениях лица. Обычно мимику анализируют:

- 1) по линии ее произвольных и непроизвольных компонентов;
- 2) на основе ее физиологических параметров (тонус, сила, комбинация мышечных сокращений, симметрия — асимметрия, динамика, амплитуда);
- 3) в социальном и социально-психологическом плане (межкультурные типы выражений, выражения, принадлежащие определенной культуре, выражения, принятые в социальной группе, индивидуальный стиль выражения);
- 4) в феноменологическом плане («топография мимического поля»): фрагментарный, дифференциальный и целостный анализ мимики;
- 5) в терминах тех психических явлений, которым данные мимические знаки соответствуют;
- 6) можно также осуществлять анализ мимики, исходя из тех впечатлений-эталонов, которые формируются в процессе восприятия человеком мимических картин, окружающих людей. Актуальные образы-эталоны включают признаки, которые не только характеризуют модель, но являются достаточными для ее опознания.

Всесторонний анализ мимических выражений дает информацию об общей «мимической одаренности» личности, которая раскрывается через следующие характеристики:

- 1) сильная — слабая; неопределенная — красноречивая; беспорядочная, судорожная, гармоничная мимика;
- 2) разнообразие мимических картин, быстрота смены мимических формул, способность передавать нюансы;
- 3) мимика стереотипная, индивидуальная.

Применяя перечисленные способы анализа мимики, можно получить информацию о мимическом знаке в целом или об отдельных его элементах. Лицевая экспрессия классифицирована на основе ведущего признака (мины лба, мины рта).

Л.М. Сухаребский отмечает, что для понимания мимического разнообразия личности имеет смысл рассматривать как целостную мимическую активность, так и частичную, связанную с деятельностью отдельных ее зон. Но не следует забывать, продолжает он, что отдель-

98

ные мимические зоны лба, глаз, рта действуют как звенья единой целостной системы.

Целостность, динамичность — главные характеристики мимики как элемента невербального поведения личности. <...> Поэтому за единицу анализа собственно мимического выражения должна быть принята совокупность координированных движений мышц всего лица, так как во многих исследованиях показано, что опознание эмоций зависит от участия всех лицевых мышц.

Таким образом, двойная регуляция, динамичность, целостность мимики, а также производные характеристики от перечисленных выше: изменчивость структуры выражения и в то же время наличие константных признаков, многозначность и одновременно «емкая однозначность» мимики — являются ее основными характеристиками как элемента невербального поведения и определяют успешность ее опознания в межличностном общении.

На основе анализа зарубежной и отечественной литературы, посвященной систематизации эмоций и их лицевых выражений, нами была создана схема описания мимики шести эмоциональных состояний (радости, гнева, страха, страдания, удивления, отвращения).

За единицу анализа лицевого выражения был принят сложный мимический признак. На физиологическом уровне он включает ряд характеристик: направление движения лицевых мышц, отношение между движениями мышц, интенсивность, напряжение мышц лица. В феноменологическом плане мимический признак представляет следующее: «брови подняты вверх, губы плотно сжаты» и т.д. <...>

Сложные мимические признаки являются необходимыми, постоянными, но в то же время могут входить в структуру мимики различных состояний. В связи с этим постоянным и необходимым индикатором психических состояний будет выступать комплекс признаков мимики. Предлагаемая схема описаний мимики шести эмоциональных состояний (радость, гнев, страх, страдание, удивление, отвращение) строится с учетом этого принципа, что позволяет обнаружить универсальные признаки для определенного типа состояний, специфические признаки для определенного типа состояний, специфические признаки для каждого состояния, неспецифические, которые приобретают значение только в контексте с другими признаками. Табл. 1 наглядно демонстрирует константные комплексы признаков для каждого состояния.

Характерной особенностью «мимических картин» эмоциональных состояний является то, что каждый симптомокомплекс мимики включает признаки, которые одновременно являются универсальными, специфическими для выражения одних состояний и неспецифическими для выражения других. Например, такие признаки, как: «уголки губ опускаются», «глазная щель сужается» — «глаза прищурены» соответствуют ряду отрицательных состояний (см. табл. 1). Признак «уголки

Таблица 1 Схема описания мимических признаков эмоциональных состояний

Части и элементы лица	Мимические признаки эмоциональных состояний					
	Гнев	Презрение	Страдание	Страх	Удивление	Радость
Положение рта	Рот открыт		Рот закрыт		Рот открыт	
Губы	Уголки рта опущены			Уголки рта опущены		
Форма глаз	Глаза раскрыты или прищурены		Глаза сужены		Глаза широко раскрыты	
Яркость глаз	Глаза блестят		Глаза тусклые		Блеск глаз не выражен	
Положение бровей	Брови сдвинуты к переносице			Брови подняты вверх		
Уголки бровей	Внешние уголки бровей подняты вверх			Внутренние уголки бровей подняты вверх		
Лоб	Вертикальные складки на лбу и переносице			Горизонтальные складки на лбу		
Подвижность лица и его частей	Лицо динамичное		Лицо застывшее		Лицо динамичное	

губ опущены» является универсальным, так как появляется только в том случае, когда человек переживает состояния, относящиеся к отрицательным. Признак «глазная щель сужается» может быть индикатором как отрицательных состояний (гнев, презрение и т.д.), так и положительных (радость). Однако для первого типа состояний он является специфическим, для второго — нет. Иными словами, в выражении состояний гнева, презрения, страдания он выполняет основную информативную нагрузку, а в выражении радости он будет нести информацию только в контексте с другими признаками и представлять возможный вариант выражения этого состояния.

Далее, для лицевого выражения гнева характерны как признак «рот открыт», так и признак «рот закрыт». Но эти признаки будут выступать индикаторами состояний гнева только в контексте с признаками «брови сдвинуты к переносице», «глаза сужаются — расширяются». В контексте с такими признаками, как «брови подняты», «глаза расширены», признак «рот открыт» будет уже индикатором состояний удивления, страха. Таким образом, в каждом случае комплекс признаков в целом представляет мимическую картину состояния и является его индикатором.

Описанные симптомокомплексы мимики соответствуют интенсивным проявлениям состояния. Для опознания такая мимика субъективно менее сложна, так как «картина выражения» представлена четко.

100

Более сложными для опознания являются те выражения, которые соответствуют переходным состояниям, неинтенсивным аффектам. В них мимические признаки, как и система их отношений, непостоянны, представлены для субъекта нечетко. Но даже в этом случае лицевое выражение представляет вариации мимики основных эмоциональных состояний.

П. Экман с коллегами также создал методику для измерения выражения лица, в которой перечислил все лицевые мышцы шести эмоций. Затем были составлены фотомодели, которые включали три области лица: брови — лоб; глаза — веки и основание носа; нижняя часть лица и щеки. Метод основан на сравнении оцениваемого лица с эталоном. Он получил название «метод кодирования выражений — I

FAST». С помощью этого метода можно провести анализ экспрессии с I точки зрения наличия в ней компонентов выражения шести основных эмоций.

В середине 70-х гг. наряду с вышеназванной методикой анализа f экспрессии лица появляется усовершенствованный вариант — FACS — система кодирования активности лицевых мышц. Методика предназначена не только для анализа экспрессии лица, связанной с определенным состоянием, но и для дифференциации всех наблюдаемых изменений лица. Она основана на анализе мышечных изменений и позволяет свести любые наблюдаемые движения лица в систему единиц — действий. Основными единицами измерений являются дискретные, едва различимые изменения тонуса мышц лица. Методика построена на использовании полностью нейтрального цифрового кода для обозначения единиц действия. В настоящее время выделено 24 дискретные единицы действия, имеющие анатомическую специфику, и 20 смешанных, анатомическая основа которых не совсем ясна (кусание губ) .<...>

Следующим элементом кинесической подструктуры невербального поведения является поза. Поза — это положение человеческого тела, типичное для данной культуры, элементарная единица пространственного поведения человека. Общее количество различных устойчивых положений, которые способно принять человеческое тело, около 1000. Из них, в силу культурной традиции каждого народа, некоторые позы запрещаются, а другие — закрепляются. Поэтому изучение поз должно быть сравнительным, межкультурным.

Одним из первых указывает на роль позы человека, как одного из невербальных средств общения, регуляции процесса межличностного отношения, А. Шефлен. На примере киносъемок психиатрического интервью он показал, как изменение поз пациента и врача позволяет поддерживать оптимальную для лечебного эффекта психологическую дистанцию. Этому же мнению придерживается В. Шютц, который утверждает, что если бы он запретил участникам своей экспериментальной группы принимать позы, для которых характерно скрещива-

ние рук и ног, то коммуникация была бы оживленной. Почему? Да потому, что такая поза означает «закрытость» для общения. Можно описать позу агрессивного или, наоборот, расположенного к общению человека. Например, паттерн готовности к общению — это «улыбка, голова и тело повернуты к партнеру, туловище наклонено вперед».

В целом позы могут выполнять в общении две функции: расчленивать поток речи на единицы и регулировать межличностные отношения в диаде. Именно с помощью поз можно создать относительно окружающих мысленный барьер, определить ориентацию партнеров относительно друг друга. Изменения позы, их синхронизация свидетельствуют об изменениях отношений между общающимися.

Еще одним элементом кинесической подструктуры невербального поведения является жест.

Под жестом обычно понимают движение рук или кистей рук. В психологии сложилась традиция изучения жестов как паралингвистических средств. Но жест в процессе общения не только сопровождает речь. На основе жестов можно заключить об отношении человека к какому-то событию, лицу, предмету. Жест может также сказать о желании человека, о его состоянии. Особенности жестикуляции человека могут послужить для нас основанием для вывода о каком-то качестве воспринимаемого человека. Поэтому жесты можно с уверенностью отнести к выразительным движениям и рассматривать их не только как проявление спонтанной активности человека.

Человек, формируясь как личность в конкретной социальной среде, усваивает характерные для этой среды способы жестикуляции, правила их применения и прочтения. Конечно, человек может жестикулировать как произвольно, так и непроизвольно. Жесты могут быть типичными для данного человека и совсем не характерными для него, выражать его случайные состояния. По мнению исследователей, жест несет информацию не столько о качестве психического состояния, сколько об интенсивности его переживания.

Созданы многочисленные системы записей жестов человека. Принцип всех записей один и тот же — выделить отдельные единицы, жестовые движения. Лингвистически ориентированные авторы исследований движений тела человека склонны оперировать при их описании теми же категориями, что и при описании закономерностей функционирования естественного языка. Так, одни авторы предлагают группировать жесты по участию в движении одной или двух рук, по признаку переkreщивания или симметричного расположения рук и по признаку центростремительности или центробежности. Другие пытаются интерпретировать единицы языка жестов в соответствии с единицами разговорного языка: форма рук — согласные; направления движения — гласные; динамика — ударение; тон, долгота, модели движения — полугласные; референты — предметы, к которым движение руки направлено. <...>

102

Движения человеческого тела могут совершаться в вертикальных, горизонтальных, наклонных плоскостях. Все движения тела происходят от вращения его рычагов. У русских жестов — это рычаг плеча или предплечья. Радиус движения русских жестов большой: вся рука от плеча или предплечья, предплечье или кисть руки. У людей, вступающих в общение, нет органов, запечатлевающих движение в трехмерном пространстве и времени. В процессе общения то или иное движение может быть запечатлено лишь в одной из плоскостей. Поэтому описание жеста может идти по пути: 1) указание органа, выполняющего движение; 2) его направленность; 3) цикличность, этапность в совершении движения; 4) его отношение к положению человеческого тела в пространстве.

Н.И. Смирнова на основе сопоставительного анализа мимики, жестов, поз русских и англичан предлагает следующую классификацию:

I группа жестов — коммуникативные жесты, мимика, телодвижения, т.е. выразительные движения, замещающие в речи элементы языка. Это — приветствия и прощания; жесты угрозы, привлечения внимания, подзывающие, приглашающие, запрещающие; оскорбительные жесты и телодвижения, дразнящие, встречающиеся в общении детей; утвердительные, отрицательные, вопросительные, выражающие благодарность, примирение; а также жесты, встречающиеся в различных других ситуациях межличностного общения. Например, жест, передающий желание готовности отвечать на заданный преподавателем вопрос, или невыполненного, несовершенного действия. Жест, означающий конец работы, победу. Все перечисленные жесты понятны без речевого контекста и имеют собственное значение в общении.

II группа жестов — это описательно-изобразительные, подчеркивающие. Они, как правило, сопровождают речь и вне речевого контекста теряют смысл.

III группа — это модальные жесты. Их с полным основанием можно отнести к выразительным движениям, так как они выражают оценку, отношение к предметам, людям, явлениям окружающей среды. К модальным жестам относят: жесты одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия; жесты, передающие неуверенность, незнание, страдание, раздумье, сосредоточенность; растерянность, смятение, подавленность, разочарование, отвращение, радость, восторг, удивление.

Естественно, что данная классификация жестов приложима и к анализу поз и выражений лица человека.

Помимо вышеназванного важным элементом невербального поведения является интонация — совокупность звуковых средств языка, организующих речь. Интонация практически позволяет выражать наши мысли, чувства, волевые устремления не только наряду со словом, но и помимо него, а иногда и вопреки ему. Речевая интонация — явление

комплексное. В ней сочетаются пауза, ударение, мелодия, тембр, сила голоса и т.д. Пауза, как выразительное средство интонации, группирует слова по логическим требованиям. Длительность пауз не является стандартной, всюду одинаковой, наоборот, продуманно варьируя длительность пауз, мы усиливаем их выразительность и естественность. Ударение — это тонально-силовой акцент, который делается на одном слове в речевом такте. Мелодия в звучащей речи — изменение высоты голоса, его тональное повышение или понижение.

Интонация представляет собой наиболее сложное явление в ряду фонационных особенностей языка, так как выполняет лингвистическую и нелингвистическую функции. Нас, естественно, интересуют особенности нелингвистической функции интонации, имеющие своим источником психику человека. Вся область экспрессивной интонации может быть зафиксирована объективно по отдельным физическим параметрам:

- 1) характер движения основного тона во фразе и завершении;
- 2) уровень частотного максимума фразы;
- 3) частотный диапазон фразы;
- 4) частотные интервалы главноударного слога и завершения фразы;
- 5) крутизна и скорость восхождения и нисхождения частоты основного тона завершения;
- 6) длительность и максимальное значение интенсивности главноударного слога и фразы. <...>

Исследование интонации как элемента невербального поведения ведется также в плане восприятия и идентификации эмоциональных состояний в общении. Показано, что на опознание эмоциональных интонаций, предъявляемых для аудирования, влияют не только акустические признаки, но и модальность состояния, что независимо от лексики и семантики высказывания интонация играет большую роль в передаче состояния говорящего.

В целом жесты, позы, интонации, выражения лица — это целостная подструктура невербального поведения, комплекс, сигнализирующий в актах общения о психических состояниях другого человека.

Следующий элемент невербального поведения, его кинесической подструктуры — походка. Она имеет ряд черт: ритм, скорость, длина шага, давление на поверхность. В феноменологическом плане походка обычно трактуется, как «ровная», «плавная», «уверенная», «твердая», «виноватая» и т.д. Помимо общих принято выделять особенные признаки походки. К ним относят элементы движения при ходьбе, например, положение носков, движения рук, плеч. Характер походки связывается людьми с физическим самочувствием и возрастом, с состоянием человека. Походка является для индивидуума значимым признаком и входит в структуру образа о другом человеке. Во взаимоотношениях людей она выполняет ряд функций: индикативную (свидетельствует о текущем состоянии субъекта), коммуникативную (регулирует пространство об-

104

щения), функцию социальной стратификации и т.д. В целом походка существенно дополняет наши представления о другом человеке, особенно в плане его психомоторной активности.

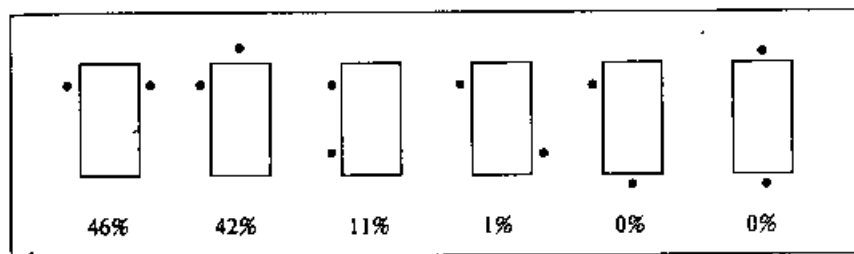
Попытки найти связь между чертами личности и ее походкой принесли огромное количество результатов. Как правило, эти результаты получены при сопоставлении физических характеристик походки и качеств личности, выявленных с помощью тестов. На основе этих данных делается вывод о том, что может выражать походка. Установленные связи не отвечают требованиям научной достоверности, а психо-логические интерпретации походки иногда звучат просто наивно. Например, по мнению ряда исследователей, большие шаги малорослого человека означают стремительность, граничащую с напористостью и энергией. Однако такого рода утверждение, в лучшем случае, несет информацию для исследователя-психолога, но не раскрывает того, что означает походка, имеющая различные физические характеристики, для наивного наблюдателя. Психосемантика походки — это проблема, которая ждет своих исследователей. В целом направление, в котором ставится задача найти связь между моторикой человека и его качествами, нуждается в строгой научной теории.

Мы рассмотрели основные подструктуры собственно невербального поведения личности. Так как невербальное поведение, его функции раскрываются нами в контексте общения, взаимного восприятия людьми друг друга, то необходимо указать на пространственно-временную организацию общения — как функцию невербального поведения, а также выделить пространственно-временные характеристики невербального поведения партнеров как форму и способ его существования в общении.

Пространство и время общения являются основой и первым условием любых взаимоотношений людей. Наука проксемика утверждает, что пространство и время в общении структурируются определенным образом под влиянием различных причин. К собственно пространственно-временным параметрам относятся вид ориентации партнеров в момент общения, дистанция между ними, длительность общения. Понятно, что кинесическая, такесическая и просодическая структуры невербального поведения личности могут выступать в качестве своеобразных «организаторов» пространственно-временных характеристик общения. Например, поза, поворот головы,

интенсивность жестов, интонаций, выразительность мимики определяют расстояние между общающимися, визуальный контакт, как движение глаз, организует процесс ориентировки, направленность партнеров по отношению друг к другу.

На сегодняшний день также известно влияние ряда других переменных на изменение проксемических характеристик общения и невербального поведения личности. Так, характер взаимодействия и взаимоотношения людей определяет некоторые оптимальные расстоя-



ния между ними. Е. Холл выделяет три уровня проксемического поведения: первый уровень вытекает из филогенетического прошлого людей (территориальность людей, феномен толпы); второй уровень — из психофизиологического процесса восприятия и третий — из структурирования пространства в зависимости от влияния культуры. На этом уровне выделены динамические характеристики пространства. Е. Холл описал нормы приближения человека к человеку, характерные для североамериканской культуры. Эти нормы определены четырьмя расстояниями. Указанные расстояния представляют концентрические пространства с субъектом общения в центре: 1) интимное расстояние (радиус) от 0 до 45 см используется при общении самых близких людей; 2) персональное расстояние от 45 до 120 см используется при обыденном общении со знакомыми людьми; 3) социальное расстояние от 120 до 400 см оказывается предпочтительным при общении с чужими людьми и при официальном общении; 4) публичное расстояние от 400 до 750 см используется при выступлении перед различными аудиториями.

Факторы, влияющие на установление проксемической дистанции, различны. В отечественной психологии получены данные, которые свидетельствуют, что изменение величины межличностной дистанции в рамках культурного стереотипа носит групповой характер. Например, увеличение дистанции общения с лицами старше по возрасту, отдаление «незнакомых», приближение «родственников». При этом жесткость стереотипа культурного поведения ярче выступает у лиц с повышенной тревожностью. Высокий уровень тревожности, являясь фактором неполной адаптации, вызывает реакцию «избегания», которая проявляется в увеличении дистанции общения. Выбор дистанции общения практически осуществляется неосознанно, но несмотря на это человек всегда реагирует, если реальная дистанция не соответствует норме.

На выбор дистанции в общении влияют социальный престиж общающихся, национально-этнические признаки, пол, возраст коммуникантов, характер взаимоотношений партнеров, экстравертированность — интравертированность и другие личностные характеристики. Нарушение оптимальной дистанции общения воспринимается партнерами негативно, и они пытаются ее изменить, что приводит к возникновению «эффекта движущегося общения».

Таким образом, человек в различных ситуациях общения активно изменяет его пространство, устанавливает оптимальную соответствующую объективным и субъективным переменным дистанцию взаимодействия.

Ориентация и угол общения — еще один из проксемических компонентов невербальной системы. Ориентация — это расположение партнеров по отношению друг к другу, которое может варьироваться от положения «лицом к лицу» до положения спиной друг к другу. На

106

Рис. 2. Пространственная организация сидящих за столом людей.

рис. 2 приводятся наиболее приемлемые для общения ориентации сидящих за столом людей (точками указаны места партнеров за столом, проценты — количество испытуемых, для которых эти позиции оказались наиболее приемлемыми).

Место, занимаемое партнером за столом, определяется характером общения. Если оно «соперничающее», то люди садятся напротив, если «кооперативное» — на одной стороне стола. Обычная беседа и, особенно, случайная дают позицию «наискосок» — через угол. Для беседы, связанной с действием, характерно положение на противоположных сторонах, но не напротив, а слегка по диагонали.

Как пространственный компонент общения изучается персональное пространство. По определению Р. Соммер, это пространственная сфера вокруг человека, очерченная мысленной чертой, за которую другим не следует входить. Мерой персонального пространства является расстояние, на которое к данному человеку может приближаться другой человек. Персональное пространство не является кругообразным, его удаленность в разные стороны не равна. По мнению М. Хейдеметса, отличие этого направления исследования от исследования пространственного контакта заключается, во-первых, в том, что в данном случае изучается пространство субъекта, а во-вторых, в том, что

персональное пространство понимается как минимальная, еще приемлемая для человека дистанция с другим лицом. В связи с этим персональное пространство рассматривается как одна из форм регуляции пространственного контакта между людьми.

Наряду с персональным пространством существует пространство группы. Вокруг общающихся людей образуются своеобразные «границы». Известно, что при расстоянии 100—125 см между людьми они уже не воспринимаются как единая группа, другой человек спокойно вторгается в их пространство. Критическим является расстояние 90 см.

Характер проксемических переменных, как было обнаружено в исследовании Л.А. Китаева-Смыка, усложняется в ситуации длительной групповой изоляции, в условиях скученности, создающей наряду с другими факторами дистресс у человека. Происходит совмещение персо-

нального пространства и персонализированной территории, которая понимается как более развитое и сложное «удлинение» личного пространства, включающего собственно территорию (место в квартире, в транспорте и т.д.) и различные объекты. Условия тесного размещения людей, постоянное пребывание на одном и том же месте обуславливают совмещение персонального пространства и персонализированной территории, создают эффект наложения их друг на друга. Увеличение числа приближающихся индивидов действует как информационная перегрузка и приводит к возникновению стресса и дистресса.

Интересной попыткой указать на взаимосвязь невербального поведения личности и пространственных компонентов общения является гипотеза М. Аргайла и Д. Дина о равновесии между такими системами невербального поведения, как такесика (физический контакт), визуальное взаимодействие (контакт глаз) и дистанция. Смысл гипотезы сводится к тому, что при слишком интенсивном использовании одной из этих систем происходит торможение проявления других элементов невербального поведения. Изменение соотношения интенсивностей проявления подструктур невербального поведения создает условия оптимального контакта.

Например, интенсивный тактильный контакт сопровождается исчезновением контакта глаз. Чем меньше дистанция общения, тем реже ориентация собеседников «лицом к лицу», тем реже прямой визуальный контакт. Приведенные примеры, во-первых, свидетельствуют о взаимодействии систем невербального поведения, во-вторых, демонстрируют значение невербального поведения в организации пространства, в-третьих, показывают, как собственно пространство общения актуализирует или тормозит проявление тех или иных компонентов невербального поведения личности.

Временные характеристики общения могут быть так же, как пространственные, рассмотрены в контексте невербального поведения и с точки зрения организации общения в целом. Частота и длина взгляда, паузы, темп речи, частота смены движений — это собственно временные характеристики невербального поведения личности. Время чаще рассматривается как атрибут невербальной коммуникации, невербальных средств общения. Так, по мнению А. Шефлена, наибольшее количество информации об общающихся индивидах, о стиле их взаимодействия передается в первые 20 минут. Время общения свидетельствует о социальных статусах общающихся (время официального приема), о сложившейся системе отношений. Например, подчиненный, который дольше обычного пробыл на приеме у руководителя, вызывает интерес у окружающих, они пытаются установить на основе этого факта форму и содержание общения. Время, отведенное для высказываний в групповом и диадном общении, так же изменяется под влиянием социокультурных детерминант, пола и возраста общающихся. В определенный отрезок времени происходит

108

соответствующее ему изменение в проксемике общения, которое так же определяет изменения в невербальном поведении личности; «...отдельные части (язык тела, пространство и время) складываются в одно целое — невербальное и вербальное поведение...».

Таким образом, как невербальное поведение личности, так и общение в целом могут быть рассмотрены с точки зрения всеобщих форм и способов существования материи: движения, времени, пространства и с точки зрения систем отражения этих атрибутов.

О целостности невербального поведения личности, о взаимодействии его основных структурных компонентов свидетельствуют те функции, которые оно выполняет в общении, в частности, в процессе межличностного восприятия. Каждый раз, анализируя ту или иную структуру невербального поведения личности и его элементы, мы указывали на их функциональную специфику. Нетрудно заметить, что многие функции кинесической, такесической, просодической структуры, системы запахов, входящих в программу невербального поведения личности, сходны. Обобщение функций невербального поведения личности привело к следующим результатам.

Невербальное поведение личности в общении в межличностном познании полифункционально. Оно:

- 1) создает образ партнера по общению;
- 2) выполняет функцию опережающей манифестации психологического содержания общения (относительно речи);
- 3) выступает в качестве способа регуляции пространственно-временных параметров общения;
- 4) поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
- 5) выступает в качестве маскировки «Я-личности»;
- 6) является средством идентификации партнеров по общению;
- 7) выполняет функцию социальной стратификации;
- 8) выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений;
- 9) выражает качество и изменение взаимоотношений партнеров по общению, формирует эти отношения;
- 10) является индикатором актуальных психических состояний личности;
- 11) выполняет функцию экономии речевого сообщения;
- 12) выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;

- 13) выполняет функцию контроля аффекта, его нейтрализации или создания социально значимого аффективного отношения;
- 14) выполняет функцию разрядки, облегчения, регулирует процесс возбуждения;
- 15) является одним из показателей общей психомоторной активности субъекта (темп, амплитуда, интенсивность, гармоничность движений).

Подведем некоторые итоги. Невербальное поведение личности — это социально и биологически обусловленный способ организации усвоенных индивидом невербальных средств общения, преобразованных в индивидуальную, конкретно-чувственную форму действий и поступков. Поэтому понятие невербального поведения личности уже, чем понятие невербальных коммуникаций, невербальных средств общения. Круг невербальных средств общения гораздо шире, чем круг элементов, входящих в собственно структуру невербального поведения личности.

Невербальное поведение личности, рассматриваемое в контексте социальной перцепции, предполагает членение его структуры в соответствии с системами отражения. Взаимосвязь между структурами невербального поведения, как целостного образования личности, осуществляется на основе взаимодействия систем отражения.

Невербальное поведение несет информацию не только в соответствии с основным средством общения — речью. Существует сложная взаимосвязь между невербальной и вербальными программами поведения.

В невербальное поведение личности входят кинесические, просодические, экстралингвистические, такесические, ольфакторные структуры, которые в свою очередь могут быть расчленены на подструктуры и элементы.

Все структуры невербального поведения личности полифункциональны.

Основное свойство невербального поведения личности — движение — возникает на основе кинесического компонента. Оно (движение) присуще элементам кинесической подструктуры: мимике, позе, интонации, жестам.

Особая роль среди элементов невербального поведения отводится мимике. Анализ выражений лица дает представление об «экспрессивной одаренности» личности. Каждый симптомокомплекс мимики включает признаки, которые одновременно являются универсальными, специфическими для одних и неспецифическими для других состояний.

Поза как элемент невербального поведения выполняет наряду с индикативной функцию регуляции процесса межличностного отношения. Она в большей степени, чем другие элементы невербального поведения, наделена культурно-специфическими характеристиками.

Принцип деления жестов на коммуникативные, описательно-изобразительные, модальные применим и по отношению к позам, мимике, интонациям.

Жесты, позы, интонации, мимика — это целостная подструктура невербального поведения, наделенная динамичностью, изменчивостью и в то же время константностью, многозначностью и одновременно «емкой однозначностью».

Пространственно-временные характеристики невербального поведения — это форма и способ его существования в общении. Соб-

110

ственно невербальное поведение выступает организатором пространственно-временных характеристик общения.

Между невербальным поведением и пространственно-временной организацией общения существует прямая связь. Они взаимодействуют на основе принципа равновесия: изменение интенсивностей функционирования подструктур невербального поведения приводит к возникновению оптимального общения с точки зрения пространства и времени, а изменение пространственных компонентов общения вызывает переструктурирование невербального поведения.

В целом психология невербального поведения накопила огромное количество данных. Среди всех элементов невербального поведения наиболее изучены мимика и интонация. Еще мало исследованы индикативная и коммуникативная функции жестов и поз, невербального поведения диады и группы. <... >

Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская

СИМВОЛИЧЕСКИЙ ИНТЕРАКЦИОНИЗМ*

Те, кто считает себя представителями данного направления, являются наиболее последовательными выразителями идей и концепций Дж.Миды. Среди них наибольшей известностью пользуются такие авторы, как Г. Блумер, Н. Дензин, М. Кун, А. Роуз, А.Стросс, Т. Ши-бутани и др. Они большей частью разрабатывают не отдельные аспекты мидовских концепций, а берут весь комплекс проблем, которые ставил Дж. Мид в целом. <...>

Представители символического интеракционизма уделяют особенно большое внимание проблемам «символической коммуникации», то есть

общению, взаимодействию, осуществляемому при помощи сим-волов. Один из основных тезисов символического интеракционизма заключается в утверждении, что индивид, личность всегда социальны, то есть личность не может формироваться вне общества. Этот тезис, однако, выводится не из анализа воздействия системы объективных общественных отношений на формирование личности, а из анализа процесса межличностной коммуникации, в частности роли символов и формирования значений.

Дж. Мид и его последователи исходят из того, что способность человека общаться развивается на основе того, что выражение лица,

* *Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Современная социальная психология на Западе (теоретические направления). М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. С. 183-194.

отдельные движения и другие действия человека могут выражать его состояние. Эти действия, способные передать определенные значения, Дж. Мид называет «значимыми жестами» или «символами». «Жесты становятся значимыми символами, — писал он, — когда они имплицитно вызывают в индивиду те же реакции, которые эксплицитно они вызывают или должны вызывать у других индивидов». Следовательно, значение символа, или значимого жеста, следует искать в реакции того лица, которому этот символ адресован. Только человек способен создавать символы и только тогда, когда у него есть партнер по общению. В связи с этим символическая коммуникация объявляется, как отмечает М.Г. Ярошевский, конституирующим началом человеческой психики. Она трактуется как главный признак, выделяющий человека из животного мира. Представители символического интеракционизма всячески подчеркивают существование человека не только в природном, физическом, но и в «символическом окружении», а также опосредствующую функцию символов в процессе социального взаимодействия. «В несимволическом взаимодействии человеческие существа непосредственно реагируют на жесты и действия друг друга, в символическом взаимодействии они интерпретируют жесты друг друга и действуют на основе значений, полученных в процессе интеракции», — пишет Г. Блумер, один из наиболее известных и последовательных учеников Дж. Мида..

Процессы формирования значений, интерпретации ситуации и другие когнитивные аспекты символической коммуникации занимают большое место в трудах современных символических интеракционистов. Они развивают также положение Дж. Мида о том, что для успешного осуществления коммуникации человек должен обладать способностью «принять роль другого», то есть войти в положение того человека, которому адресована коммуникация. Только при этом условии, по его мнению, индивид превращается в личность, в социальное существо, которое способно отнестись к себе как к объекту — сознавать смысл собственных слов, поступков и представлять, как эти слова и поступки воспринимаются другим человеком. (Эти положения Дж. Мида послужили толчком для развития в дальнейшем от-носительно самостоятельных ролевых теорий.)

В случае более сложного взаимодействия, в котором участвует группа людей, для успешного осуществления такого взаимодействия члену группы приходится как бы обобщить позицию большинства членов данной группы. Поведение индивида в группе, отмечает Дж. Мид, «...является результатом принятия данным индивидом установок других по отношению к самому себе с последующей кристаллизацией всех этих частных установок в единую установку или точку зрения, которая может быть названа установкой «обобщенного другого». Не-трудно заметить, что идея Дж. Мида об «обобщенном другом» имеет прямое отношение к проблеме референтной группы.

112

Акцентирование Дж. Мидом и его последователями в рамках символического интеракционизма социального характера человеческой личности, безусловно, является прогрессивным моментом. Однако при этом надо иметь в виду, что понятия «социальное взаимодействие» и «социальный процесс» толкуются ими весьма ограниченно: все социальные отношения, по сути дела, сводятся лишь к социально-психологическим, межличностным отношениям. Социальное взаимодействие, любые социальные отношения рассматриваются только с точки зрения коммуникации, вне их исторической, социально-экономической обусловленности, вне предметной деятельности. •<...>

Поведение индивида определяется согласно концепциям интеракционистов в основном тремя переменными: структурой личности, ролью и референтной группой.

Вслед за Дж. Мидом интеракционисты выделяют три основных компонента в структуре личности: *I*, *me*, *self**. Ни у Дж. Мида, ни у его последователей не дается определений этих понятий. Однако общий ход рассуждений интеракционистов позволяет интерпретировать их следующим образом: первый компонент — *I* (дословно — Я) — это импульсивное, активное, творческое, движущее начало личности; второй компонент — *me* (дословно — меня, то есть каким меня должны видеть другие) — это нормативное Я, своего рода внутренний социальный контроль, основанный на учете ожиданий-требований значимых других людей и прежде всего «обобщенного другого». Это нормативное Я как бы контролирует и направляет импульсивное Я в соответствии с усвоенными нормами поведения в целях успешного, с точки зрения индивида, осуществления социального взаимодействия. Третий компонент — *self* («самость» человека, личность) — представляет собой совокупность импульсивного и нормативного Я, их активное взаимодействие. Личность у интеракционистов понимается как активное творческое существо, которое способно оценивать и направлять собственные действия.

Следует отметить, что вслед за Дж. Мидом современные интеракционисты видят в активном творческом начале личности основу развития не только самой личности, но и объяснение тех изменений, которые происходят в обществе. Поскольку они абстрагируются от исторических условий и социально-экономических закономерностей, то причину изменений в обществе, по их мнению, следует искать в специфике структуры личности, а именно в том, что наличие в ней импульсивного Я является предпосылкой для появления различных вариаций в шаблонах ролевого поведения и даже отклонений от этих шаблонов. Эти случайные вариации и отклонения и приводят, как они считают, в конечном итоге к тому, что последние становятся

* Пока еще не найдены достаточно адекватные переводы этих понятий на **русский** язык, поэтому их названия даются на английском языке с последующим раскрытием содержания.

8-7380

нормой новых шаблонов поведения и соответствующих изменений в обществе. Следовательно, изменения в обществе носят случайный характер и не подчиняются каким-либо закономерностям, а их причина заключается в личности. В такого рода рассуждениях и объяснениях особенно наглядно проявляются субъективистско-идеалистические позиции интеракционистов.

Трехкомпонентная структура личности, предлагаемая интеракционистами, в определенной степени перекликается с моделью структуры личности, разработанной З. Фрейдом. Можно провести некоторую аналогию между интеракционистским импульсивным Я (*I*) и подсознательным фрейдовским Оно (*Id*), между нормативным Я (*me*) и фрейдовским сверх-Я (*super-ego*), а также между понятием личности (*self*) у интеракционистов и Я (*ego*) у Фрейда. Но при этой внешней схожести имеются и значительные различия в содержательной трактовке структуры личности. Это прежде всего проявляется в понимании функции того компонента личности, который как бы осуществляет внутренний социальный контроль. Если у Фрейда функция сверх-Я (*super-ego*) заключается в том, чтобы подавлять инстинктивное, подсознательное начало, то у интеракционистов функция нормативного Я (*me*) заключается не в подавлении, а в направлении действий личности, необходимом для достижения успешной социальной интеракции. Если личность, Я (*ego*) у Фрейда — это поле вечного сражения между Оно (*Id*) и сверх-Я (*super-ego*), то у интеракционистов личность (*self*) — это как бы поле сотрудничества. Главное внимание фрейдистов направлено на исследование внутренней напряженности, конфликтного состояния личности. Интеракционисты же занимаются прежде всего исследованием такого состояния и поведения личности, которое характерно для процессов успешного сотрудничества данной личности с другими людьми.

Символический интеракционизм как направление неоднороден. В нем можно выделить по крайней мере две школы. Первая — это так называемая «чикагская школа» во главе с одним из известных ученых Дж. Мида Г. Блумером. Данная школа наиболее ортодоксально продолжает мидовские социально-психологические традиции. Ей противостоит другая — «айовская школа» символического интеракционизма во главе с М. Куном, профессором университета штата Айова, где он преподавал с 1946 по 1963 г. Данная школа пытается несколько модифицировать отдельные мидовские концепции в духе неопозитивизма*. Основное различие между этими школами проходит по

* Интересно отметить, что хотя сторонники обеих школ считают себя представителями одного направления, которое в центре внимания ставит проблемы социального взаимодействия, эти школы тем не менее совершенно не взаимодействуют между собой. В их работах можно встретить ссылки на работы авторов других теоретических ориентации, но игнорируются работы интеракционистов другой школы.

114

методологическим вопросам, прежде всего по проблеме определения понятий и отношения к различным методам социально-психологического исследования. <...>

Современная теория символического интеракционизма, будучи прямым выражением и продолжением концепций Дж. Мида, обладает в основном теми же достоинствами, недостатками и противоречиями, которые присущи концепциям Дж. Мида. С одной стороны, в заслугу интеракционистам следует поставить их попытку, отмеченную И.И. Антоновичем, вычленив в противовес бихевиористам «специфически человеческое» в поведении человека, стремление подойти к личности как к социальному явлению, найти социально-психологические механизмы формирования личности во взаимодействии с другими людьми в группе, в обществе, подчеркнуть активное творческое начало в личности. Однако субъективно-идеалистические позиции интеракционистов приводят к тому, что все социальные связи у них сводятся лишь к межличностному общению, а при анализе общения они игнорируют его содержание и предметную деятельность индивидов, не видя того, что, как пишет И.С. Кон, «в процесс формирования личности включается не только обмен мнениями, но, что особенно важно, обмен деятельностью». Предлагается некая глобальная универсальная модель развития систем символизации и общения безотносительно к конкретным историческим и социально-экономическим условиям, игнорируется их первостепенное влияние на формирование личности.

К этому следует добавить такой существенный недостаток интеракционистов, который прежде всего относится к «чикагской школе», как неопределенность большей части используемых понятий, которые схватываются лишь интуитивно и не подлежат эмпирическому подтверждению при помощи современных методов исследования. Попытки куновской школы компенсировать этот недостаток носят довольно упрощенный и механистический характер.

Критикуя интеракционистов за то, что они пытаются дать представление о механизме социального взаимодействия индивидов в обществе в полном отрыве от содержания этого взаимодействия, некоторые буржуазные авторы справедливо отмечают, что теория символического интеракционизма как выразительница социально-психологических концепций Дж. Мида может дать представление о том, как происходит взаимодействие, но не почему человек поступает тем или иным образом. В качестве существенного недостатка символического интеракционизма можно назвать и игнорирование им роли эмоций в человеческом поведении. Большинство из указанных достоинств и недостатков символического интеракционизма относится также и к другим направлениям интеракционистской ориентации, которые, по существу, развились на его основе.

115

Л.А. Петровская

О ПОНЯТИЙНОЙ СХЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КОНФЛИКТА*

<...> Важным методологическим ориентиром всякого исследования служит адекватная понятийная схема изучаемого явления. В данной статье предпринимается попытка вычленения круга понятий, важного для социально-психологического исследования конфликта. Упомянутый круг понятий мы рассмотрим в рамках четырех основных категориальных групп: структура конфликта, его динамика, функции и типология.

Структура конфликта. Анализируя структуру конфликта, можно выделить следующие основные понятия: стороны (участники) конфликта, условия протекания конфликта, образы конфликтной ситуации, возможные действия участников конфликта, исходы конфликтных действий. Рассмотрим перечисленные понятия по порядку.

Стороны конфликта. Участниками, или сторонами, конфликта могут быть отдельные индивиды, социальные группы и организации, государства, коалиции государств и так далее. С точки зрения специальных интересов социальной психологии, исследующей внутрличностные (интраперсональные), межличностные (интерперсональные) и межгрупповые (интергрупповые) конфликты, наиболее типичными сторонами конфликта являются, по-видимому, отдельные аспекты личности, сами личности и социальные группы. В плане такой классификации сторон возможны конфликты типа: аспект личности — аспект личности, личность — личность, личность — группа, группа — группа. Участники конфликта характеризуются, вообще говоря, широким набором существенных в том или ином отношении признаков. В социально-психологическом отношении участники конфликта характеризуются в первую очередь мотивами, целями, ценностями, установками и пр.

Условия протекания конфликта. Помимо характеристик участников, конфликт существенно зависит от внешнего контекста, в котором он возникает и развивается. Важной составной частью этого контекста выступает социально-психологическая среда, представленная обычно различными социальными группами с их специфической структурой, динамикой, нормами, ценностями и т.д. При этом важно подчеркнуть, что социально-групповую среду необходимо понимать достаточно широко, не ограничиваясь лишь ближайшим окру-

* *Петровская Л.А.*, Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М: Изд-во Моск. ун-та, 1977. С. 126-143.

116

жением личности. <...> Без учета влияния этого более широкого контекста невозможно понять содержательную сторону мотивов, ценностей, норм и других социально-психологических аспектов социальных процессов вообще и конфликта в частности.

Образу конфликтной ситуации. Характеристики участников конфликта и особенности условий его протекания определяют конфликтное поведение сторон. Однако указанное определяющее влияние ни-когда не осуществляется непосредственно. Опосредствующим звеном выступают идеальные картины, образы конфликтной ситуации, имеющиеся у каждого из участников конфликта. Эти внутренние картины ситуации включают представления участников о самих себе (своих мотивах, целях, ценностях, возможностях и т.п.), представление о противостоящих сторонах (их мотивах, целях, ценностях, возможностях и т.п.) и представление о среде, в которой складываются конфликтные отношения. Именно эти образы, идеальные картины конфликтной ситуации, а не сама реальность являются

непосредственной детерминантой конфликтного поведения участников. Последнее обстоятельство представляется принципиально важным с точки зрения социально-психологических исследований конфликта. Оно обнаруживает, возможно, наиболее существенный срез социального конфликта как объекта социально-психологического анализа.

В целом образы, внутренние картины конфликтной ситуации порождаются и обуславливаются объективной реальностью. Однако отношения образов и реальности весьма сложны, и они допускают, в частности, случаи серьезного расхождения. Ниже мы еще остановимся на этом вопросе.

Возможные действия участников конфликта. Образы конфликтной ситуации, имеющиеся у ее участников, определяют набор возможных действий, предпринимаемых сторонами. Поскольку действия противостоящих сторон в большой степени влияют друг на друга, взаимообуславливаются, в любом конфликте они приобретают характер взаимодействия. Заметим, кстати, что в теории игр, исследующей формальные модели конфликта, существует специальный термин для описания действия, учитывающего все возможные ответные реакции противостоящей стороны. Мы имеем в виду термин «стратегия», играющий ключевую роль в случае матричного представления конфликта. Существенно отметить, что помимо своей непосредственной функции, например способствовать достижению своих целей, препятствовать достижению целей противостоящей стороны и т.п., действия включают также моменты общения сторон и играют в этой связи важную информационную функцию.

Как отмечает Т. Шеллинг, имея в виду конфликтную ситуацию, слова часто дешевы, участники предпочитают судить о намерениях, ценностях, возможностях противостоящих сторон в первую очередь не по их словам, а по их действиям. Аналогичным образом они часто

обращаются к действиям для того, чтобы передать противостоящей стороне свои намерения, оценки и демонстрировать свои возможности.

Исходы конфликтных действий. Исходы (или, иными словами, последствия, результаты конфликтных действий) не представляют собой нечто, лежащее за пределами самого конфликта. Напротив, они органично вплетены в самый конфликт. Во-первых, они включаются в конфликт на идеальном уровне: участники конфликта с самого начала имеют некоторый образ возможных исходов и в соответствии с этим образом выбирают свое поведение. Не менее существенно, однако, что и сами реальные последствия конфликтных действий оказываются составным элементом процесса конфликтного взаимодействия. Как правило, в конфликте действия предпринимаются по частям и поэтому перемежаются с их результатами. Осознание этих результатов, коррекция участниками своих представлений о конфликтной ситуации на основе такого осознания — важный момент конфликтного взаимодействия.

Динамика конфликта. Всякий реальный конфликт представляет собой процесс. Рассмотрение конфликта в динамике предполагает вычленение стадий конфликта. К их числу можно отнести следующие: а) возникновение объективной конфликтной ситуации; б) осознание объективной конфликтной ситуации; в) переход к конфликтному поведению; г) разрешение конфликта.

Возникновение объективной конфликтной ситуации. В большинстве случаев конфликт порождается определенной объективной конфликтной ситуацией. Существо последней в общем и схематичном виде можно представить следующим образом. Стороны А и Б оказываются участниками объективной конфликтной ситуации, если стремление стороны А к достижению некоторого желаемого для нее состояния С объективно препятствует достижению стороной Б некоторого желаемого для нее состояния Д. И наоборот. В частных случаях С и Д могут совпадать. Это, например, имеет место, когда оба участника, А и Б, стремятся к одной и той же цели, но при этом достижение этой цели одним из них исключает достижение ее другим. Кроме того, А и В могут оказаться сторонами одной и той же личности, в этом случае мы имеем дело с внутриличностным конфликтом.

Какое-то время объективная конфликтность ситуации не осознается сторонами. Эту стадию поэтому можно назвать стадией потенциального конфликта, ибо подлинным конфликтом он становится лишь после восприятия, осознания объективной ситуации ее участниками.

Осознание объективной конфликтной ситуации. Чтобы конфликт стал реальным, участники его должны осознать сложившуюся ситуацию как конфликтную. Именно восприятие, понимание реальности как конфликтной порождает конфликтное поведение. Обычно понимание ситуации в качестве конфликтной является результатом осмысления реально сложившегося объективного противоречия инте-

118

ресов, стремлений. Однако нередко конфликтность образов возникает в случае, когда объективная основа конфликта отсутствует. Более детально возможны следующие варианты отношений между идеальными картинками и реальностью:

1. Объективная конфликтная ситуация существует, и стороны считают, что структура их целей, интересов конфликтна, и правильно понимают существо реального конфликта, т.е. правильно оценивают себя, друг друга и ситуацию в целом. В этом случае перед нами адекватно понятый конфликт.

2. Объективная конфликтная ситуация существует, и стороны воспринимают ситуацию как конфликтную, однако с теми или иными существенными отклонениями от действительности. Это случай неадекватно понятого конфликта.

3. Объективная конфликтная ситуация существует, но она не осознается сторонами. В этом случае мы по сути не имеем дело с конфликтом как социально-психологическим явлением, поскольку психологически он не существует для сторон и они конфликтным образом не взаимодействуют.

4. Объективная конфликтная ситуация отсутствует, но тем не менее отношения сторон ошибочно воспринимаются ими как конфликтные.

В этом случае мы имеем дело с так называемым ложным конфликтом.

5. Конфликтность отсутствует и объективно, и на уровне осознания.

Для социально-психологического анализа, по-видимому, особенно интересны случаи неадекватно понятого и ложного конфликта. Поскольку именно внутренняя картина ситуации, имеющаяся у участников, определяет их непосредственное поведение в конфликте, важно тщательно исследовать, с одной стороны, факторы, определяющие ее отклонение от реальности (например, уровень информированности участников, структура их коммуникаций и т.д.), и, с другой — механизм влияния самих этих отклонений на течение конфликта (его продолжительность, интенсивность, характер разрешения и т.п.).

Кроме того, осознание ситуации как конфликтной всегда сопровождается эмоциональным окрашиванием. Возникающие эмоциональные состояния оказываются включенными в динамику любого конфликта, активно влияя на его течение и исход. Механизм возникновения и влияния эмоциональных состояний участников конфликта на его развитие также является специфической проблемой

социально-психологического анализа.

Переход к конфликтному поведению. Помимо эмоционального окрашивания, осознание конфликтной ситуации может сопровождаться переходом к конфликтному поведению сторон. Конфликтное поведение можно определить как действия, направленные на то, чтобы

прямо или косвенно блокировать достижение противостоящей стороной ее целей, намерений и так далее. Заметим, что необходимым условием, необходимым признаком конфликтного поведения является его осознание сторонами в качестве именно конфликтного. Если, например, сторона А предпринимает действия, блокирующие достижение стороной Б ее целей, но при этом ни А, ни Б не сознают, что эти действия препятствуют Б, то поведение А нельзя назвать конфликтным.

Конфликтное поведение одной стороны по отношению к другой не обязательно является результатом осознания конфликтной ситуации между этими сторонами. Конфликтное поведение А по отношению к Б может быть, например, формой снятия внутренних напряжений А. В этом случае мы обычно имеем дело с переходом внутреннего конфликта во внешний.

Конфликтные действия резко обостряют эмоциональный фон протекания конфликта, эмоции же, в свою очередь, стимулируют конфликтное поведение. Вообще существенно, что взаимные конфликтные действия способны видоизменять, усложнять первоначальную конфликтную структуру, привлекая новые стимулы для дальнейших действий. Таким образом, стадия конфликтного поведения порождает тенденции к эскалированию, дестабилизации конфликта.

Вместе с тем этой же стадии свойственны и тенденции противоположного характера. Дело в том, что конфликтные действия выполняют в известном смысле познавательную функцию. Стороны вступают в конфликт с некоторыми гипотетическими, априорными картинками своих интересов, возможностей и т.п., намерений, ценностей другой стороны и определенными предположительными оценками среды. В ходе конфликтных действий стороны сталкиваются с самой действительностью, которая корректирует их первоначальные априорные картины. Эта коррекция приводит к более адекватному пониманию сторонами имеющейся ситуации, что, в свою очередь, обычно способствует разрешению конфликта по крайней мере в форме прекращения конфликтных действий.

Нередко конфликт отождествляют со стадией конфликтного поведения. Такое отождествление представляется ошибочным: конфликт — значительно более сложное многогранное явление. Однако справедливо, что переход к конфликтному поведению означает вступление конфликта в свою открытую, явную и обычно наиболее острую стадию. И поэтому, естественно, что в первую очередь на устранение конфликтного поведения бывают направлены различные способы разрешения конфликта.

Разрешение конфликта. Разрешение — заключительная стадия эволюции конфликта. Разрешение конфликта возможно, во-первых, за счет преобразования самой объективной конфликтной ситуации и, во-вторых, за счет преобразования образов ситуации, имеющих у 120 сторон. Вместе с тем и в том и в другом случае возможно двойное разрешение конфликта: частичное, когда исключается только конфликтное поведение, но не исключается внутреннее сдерживаемое побуждение к конфликту у сторон, и полное, когда конфликт устраняется. На уровне фактического поведения, и на внутреннем уровне. Полное устранение конфликта за счет преобразования объективной конфликтной ситуации мы имеем, например, когда посредством разведения сторон они лишаются возможности и необходимости контакта и, следовательно, конфликтного взаимодействия (перевод одного из конфликтующих сотрудников в другое подразделение). К тому же типу относится разрешение конфликта, состоящего в борьбе сторон за некоторые ограниченные ресурсы, посредством изыскания дополнительных ресурсов и полного удовлетворения ими обеих сторон. (Покупка второго телевизора в семье, если два ее члена желают одновременно смотреть разные программы.)

Частичное разрешение конфликта на объективном уровне имеет место, когда посредством соответствующей модификации реальных условий среды конфликтная ситуация преобразуется таким образом, что стороны оказываются незаинтересованными в продолжении конфликтных действий, хотя стремление достичь первоначальной цели у сторон остается. К этому типу относятся, например, многие чисто административные решения конфликта, вводящие определенные запреты и санкции на случай их нарушения.

Разрешение конфликта посредством изменения образов, имеющих у сторон, — особенно интересный для социального психолога случай. Подобное разрешение конфликта (полное или частичное) предполагает прежде всего реструктурирование имеющихся ценностей, мотивов, установок, а также принятие новых, и поэтому здесь уместен весь арсенал средств, разрабатываемых социальной психологией для этих целей.

Заканчивая рассмотрение динамики конфликта, уместно отметить также следующее. Во-первых, все сказанное выше относительно динамики конфликта не следует понимать в том смысле, что всякий конфликт непременно проходит каждую из перечисленных стадий. Например, сложившаяся объективная конфликтная ситуация может остаться незамеченной, не воспринятой сторонами. В этом случае конфликт ограничится своей первой стадией и останется на уровне потенциального. С другой стороны, стадия восприятия ситуации как конфликтной может наступить в условиях, когда объективная конфликтная ситуация отсутствует. Далее, разрешение конфликта может последовать непосредственно за его восприятием, прежде чем стороны предпримут какие-то конфликтные действия в отношении друг друга. Исследования социально-психологических факторов, влияющих на тот или иной вариант течения конфликта, — одна из задач социального психолога.

Во-вторых, важным моментом динамики конфликта являются его возможные переходы из одних форм в другие. Диапазон таких переходов весьма широк. Например, внутренний конфликт (внутриличностный, внутригрупповой) может переходить во внешний (межличностный, межгрупповой) и внешний — во внутренний. Последнее, в частности, имеет место в случае частичного разрешения конфликтов, когда тем или иным образом пресекается конфликтное поведение, направленное вовне (на противостоящую сторону), но внутреннее стремление к этому конфликтному поведению не исчезает, а лишь сдерживается, порождая тем самым внутреннее напряжение, внутренний конфликт. Далее, упоминавшийся нами ложный конфликт, т.е. конфликт, возникающий при отсутствии объективной конфликтной ситуации в силу ошибочного взаимного восприятия сторон, может трансформироваться в истинный, подлинный. Аналогичным образом истинный (ложный) конфликт по одному поводу может перейти в истинный (ложный) конфликт по другому поводу и т.д. Последнее, например, происходит, когда конфликт, возникший на личной почве, перерастает в деловой и обратно.

При исследовании взаимоотношений в различных группах социальному психологу довольно часто также приходится сталкиваться с серией частных, на первый взгляд неоправданных конфликтов, которые на самом деле репрезентируют какой-то глубокий, серьезный конфликт. Последний, являясь базовым, иррадирует, обрастая совокупностью внешних, более мелких конфликтов.

Функции конфликта. Если исходить из большого числа социально-психологических исследований, направленных на поиски путей устранения конфликта из внутриличностной сферы, сферы межличностных, внутригрупповых и межгрупповых отношений, то легко прийти к ошибочному выводу, что конфликт играет лишь негативную роль, выполняет лишь деструктивную функцию. В действительности, однако, социальный конфликт, будучи одним из наиболее ярких проявлений противоречия, сам внутренне противоречив, выполняя не только деструктивную, но и конструктивную функцию. При выяснении роли конфликта принципиально важен конкретный подход. Один и тот же конфликт может быть деструктивным в одном отношении и конструктивным в другом, играть негативную роль на одном этапе развития, в одних конкретных обстоятельствах и позитивную — на другом этапе, в другой конкретной ситуации.

Деструктивная функция конфликта. Проявления деструктивных функций конфликта крайне разнообразны. Внутриличностный конфликт, например, порождает состояние психологического дискомфорта, который влечет, в свою очередь, серию различных негативных последствий и в крайних случаях может привести к разрушению личности. На уровне группы конфликт может нарушать систему коммуникаций, взаимосвязей, ослаблять ценностно-ориентационное един-

ство, снижать групповую сплоченность и в итоге понижать эффективность функционирования группы в целом. Аналогичным образом деструктивные функции конфликта проявляются и в межгрупповых взаимоотношениях. Заметим, что деструктивное влияние конфликта может иметь место на каждом из этапов его эволюции: этапе объективной конфликтной ситуации, этапе ее осознания сторонами, этапе конфликтного поведения, а также на стадии разрешения конфликта. Особенно остро деструктивные воздействия конфликта обнаруживаются обычно на стадии конфликтного поведения, конфликтных действий.

Конструктивная функция конфликта. Конструктивные воздействия конфликта также весьма многообразны. Так, общеизвестно, что внутриличностный конфликт не только способен оказывать негативное влияние на личность, но и часто служит мощным источником развития личности, ее совершенствования* (например, в виде чувства не-удовлетворенности собой). В групповых и межгрупповых отношениях конфликт может способствовать предотвращению застоя (стагнации), служит источником нововведений, развития (появление новых целей, норм, ценностей и т.п.). Конфликт, особенно на стадии конфликтного поведения, играет познавательную роль, роль практической проверки и коррекции имеющихся у сторон образов ситуации. Кроме того, обнаруживая, обнажая объективные противоречия, существующие между членами группы (группами), и устраняя их на стадии разрешения, конфликт освобождает группу от подтачивающих ее факторов и тем самым способствует ее стабилизации. Общеизвестно также, что внешний конфликт может выполнять интегративную функцию, сплачивая группу перед лицом внешней опасности, внешних проблем. Как это видно отчасти из вышесказанного, конструктивные функции конфликта, подобно его деструктивным функциям, могут проявлять себя на всех этапах эволюции конфликта. <...>

Типология конфликта. Как уже отмечалось, социальные конфликты исследуются целым рядом дисциплин, и в каждой из них существует множество различных типологий конфликта. Последнее справедливо и в отношении социальной психологии. В зарубежной литературе, например, различные классификации конфликта представлены в работах М. Дойча, А. Рапопорта, Д. Бернарда, Л. Козера, Л. Понди, Р. Мака и Р. Снайдера и т.д.

Подобное разнообразие типологий конфликта неизбежно и оправданно. Изучая конфликт с самых различных точек зрения, исследователи могут выделять самые разные, существенные для их частных целей основания классификации и соответственно получать различ-

* См.: Теоретические проблемы психологии личности/Под ред. Е.В. Шороховой, К.К. Платонова и др. М.: Наука, 1974.

ные виды типологии*. Ввиду этого любые попытки предлагать какую-либо единственную, так сказать, истинную классификацию конф-ликта представляются заведомо неоправданными. Поскольку настоящая статья преследует методологические цели, мы ограничимся в рассмотрении проблемы типологии некоторыми методологическими замечаниями.

Типологизация конфликта играет важную методологическую роль. Она служит не только средством охвата и упорядочения накопленных знаний, что уже само по себе весьма существенно, но и часто играет заметную эвристическую роль в процессе получения новых знаний. Попытки проанализировать имеющиеся конкретные примеры конф-ликтных ситуаций с точки зрения выбранного основания классификации нередко обнаруживают совершенно новые аспекты конфлик-тов, ускользавшие ранее от внимания исследователя.

В полной мере, однако, методологическая роль типологизации конфликта может сказаться лишь при выполнении основных логических требований, предъявляемых к научной классификации. В частности, основание классификации должно быть четко выделено и последовательно проведено, в результате чего классификация должна оказаться полной (по выделенному основанию) и непересекающейся.

Упомянутые логические требования, однако, весьма часто нарушаются. В качестве характерного примера можно привести типологию конфликтов, предлагаемую М. Дойчем. Дойч выделяет следующие шесть типов конфликта:

1. *«Подлинный конфликт»*. Это конфликт, «который существует объективно и воспринимается адекватно». (Если жена хочет использовать свободную комнату в доме для занятия живописью, а муж в качестве кабинета, они вступают в «истинный» конфликт.)

2. *«Случайный, или условный, конфликт»*. Существование этого типа конфликта «зависит от легко изменяемых обстоятельств, что, однако, не осознается сторонами». («Подлинный конфликт» предыдущего примера превращается в «случайный», если допустить, что жена и муж не замечают, что имеется еще мансарда, гараж или какое-то другое помещение, которое легко может быть преобразовано в кабинет или студию.)

* Например, А.А. Ершов предлагает различать конфликты при их социально-психологическом исследовании по следующим признакам: по источнику, по содержанию, по значимости, по типу разрешения, по форме выражения, по типу структуры взаимоотношений, по социальной формализации, по социально-психологическому эффекту, по социальным результатам (Социальная психология и социальное планирование/Под ред. Е.С. Кузьмина, А.А. Бодалева. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та. 1973. С. 37—38). При этом следует иметь в виду, что такой перечень, с одной стороны, не является исчерпывающим, а с другой стороны, каждый из упомянутых признаков общего характера включает фактически широкий круг более конкретных признаков, каждый из которых может быть основанием для деления. 124

3. *«Смещенный конфликт»*. В этом случае имеется в виду «явный конфликт», за которым скрывается некоторый другой, скрытый конфликт, лежащий в основе явного. (Предыдущий пример модифицируется в пример «смещенного конфликта», если энергичный спор по поводу свободной комнаты происходит в условиях, когда муж и жена фактически мало или совсем не заинтересованы в студии или кабинете, а возникшее столкновение служит проявлением какого-то другого, более серьезного, возможно даже неосознаваемого конфликта.)

4. *«Неверно приписанный конфликт»*. Это конфликт «между ошибочно понятыми сторонами и как результат — по поводу ошибочно истолкованных проблем». (Когда, например, порицают ребенка за что-то, что он был вынужден сделать, исполняя предписание родителей.)

5. *«Латентный конфликт»*. Это конфликт, «который должен был бы произойти, но которого нет», поскольку он по тем или иным причинам не осознается сторонами.

6. *«Ложный конфликт»*. Это случай, когда отсутствуют «объективные основания» для конфликта, и последний существует только в силу ошибок восприятия, понимания.

В качестве основания для классификации Дойч называет «отношение между объективным состоянием дел и состоянием дел, как оно воспринимается конфликтующими сторонами»*. Подобная формулировка, однако, не может выступать в роли действительного основания, поскольку она крайне неопределенна. Знакомство с самой классификацией и примерами позволяет предположить, что фактически в качестве основания используется наличие или отсутствие у конфликтов по крайней мере следующих трех признаков: существование объективной конфликтной ситуации, факт осознания этой ситуации и адекватность этого осознания. Поскольку основание классификации сколько-нибудь четко не сформулировано, полученные Дойчем типы конфликта часто пересекаются. Например, пятый тип конфликта не исключает третьего, четвертого и шестого, шестой не исключает третьего и четвертого, что, впрочем, признает и сам автор. Наконец, отсутствие четкого основания не позволяет выяснить, является ли приведенная классификация полной (по соответствующему основанию) или же она неполна.

Помимо затронутых выше аспектов: структуры, динамики, функций и типологии конфликта — имеется еще одна весьма существенная сторона рассматриваемой проблемы, заключающаяся в практическом отношении к конфликту. В рамках этого аспекта можно выделить целый ряд важных понятий: помимо упоминавшегося ранее разрешения конфликта, можно, например, назвать предотвращение конфликта, его профилактику, ослабление и т.п. Однако, как уже отмечалось, конфликт не является безусловно негативным и нежелательным, названные понятия являются частным случаем более общей

* *Deutsch M.* The Revolution of Conflict. P. 11.

позиции по отношению к конфликту, а именно позиции управления им. В плане управления конфликтом наряду с его разрешением, пре-дотвращением, ослаблением и т.д. следует также назвать симптоматику, диагностику, прогнозирование и контролирование конфликта. Рассмотрение этого круга категорий, относящихся уже не к самому исследованию конфликта, а к практическому использованию результатов такого исследования, является большой самостоятельной проблемой и выходит за рамки настоящей статьи. Тем не менее хотелось бы подчеркнуть в заключение огромную значимость только что затро-нутого круга вопросов, поскольку именно практическим целям уп-равления конфликтом во всех его аспектах служит собственно иссле-дование конфликта, выявление его социально-психологических ме-ханизмов и закономерностей.

Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская

ТЕОРИИ ДИАДИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ*

<...> Бихевиористская ориентация включает в качестве одного из методологических принципов принцип гедонизма. Доктрина психоло-гического гедонизма, одна из старейших доктрин психологии, на про-тяжении истории принимала различные формы. В частности, она на-шла воплощение в известном «законе эффекта» Торндайка, в совре-менных вариантах теории подкрепления с ее акцентом на роли «вознаграждения», «удовольствия», «редукции напряжения» и т.п. В социальной психологии, по мнению ряда исследователей, «точка зрения гедонизма обычно выражается в терминах доктрины «эконо-мического человека». Эта доктрина рассматривает «человеческое по-ведение как функцию его платежа; его (человеческого поведения) сумма и вид зависят от суммы и вида вознаграждения и наказания, которые оно приносит». Указанная точка зрения лежит в основе ши-роко известной на Западе работы Д. Тибо и Г. Келли «Социальная психология групп», представляющей собой одну из попыток прило-жения бихевиоризма к анализу групповых процессов. <...>

Подход Д. Тибо и Г. Келли. Чаще всего позиция Тибо и Келли фигурирует под наименованием «теория взаимодействия исходов». Сами же авторы подчеркивают, что их подход правильнее квалифицировать как точку зрения, или frame of reference, а не как теорию. Основное

* Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе (теоретические направления). М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. С. 70-83.

126

внимание Тибо и Келли уделяют фактору «взаимного обмена вознаграждениями и наказаниями» в контексте интеракции (взаимодействия). Суть подхода состоит в следующем. Всякое межличностное отноше-ние — это взаимодействие. Для анализа преимущественно берется вза-имодействие в диаде. «Диадическое взаимодействие наиболее вероятно будет продолжаться и позитивно оцениваться, если участники та-кого взаимодействия «выгадывают» от него». Эту основную посылку нужно понимать следующим образом. Во-первых, авторы объясняют социальное взаимодействие в терминах «исходов» — вознаграждений и потерь (издержек) каждого из участников взаимодействия. Исход всякого взаимодействия рассматривается как некий шаг, резюмирую-щий получаемые вознаграждения и понесенные потери. Во-вторых, по их мнению, интеракция будет продолжаться, повторяться, только если ее участники подкрепляются, имея позитивные исходы, то есть если вознаграждения превосходят потери. Авторы предполагают, что взаимодействующие стороны зависят друг от друга в достижении по-зитивных исходов. «В качестве независимых переменных выступают возможности взаимного контроля, которыми обладают члены кол-лектива. Считается, что контроль опосредуется способностью влиять на исходы другого (такие, как вознаграждения, платежи, подкрепле-ния и полезности)». В качестве зависимых переменных выступают про-дукты взаимозависимых отношений — нормы, роли, власть. Позитив-ные платежи в социальной интеракции могут быть материальными или же психологическими (выигрыш в статусе, власти и т.д.).

Получаемые участниками в итоге взаимодействия вознагражде-ния или понесенные потери детерминируются, по мнению Тибо и Келли, факторами внутренними или внешними этому взаимодействию. Последние составляют категорию так называемых экзогенных детер-минант. Они включают индивидуальные потребности и способности участников, сходство или различия в их установках, ценностях, ситу-ационный контекст их межличностного контакта. Как отмечают авторы, во многих случаях это факторы, коррелирующие с социометри-ческим

выбором. В самом общем плане способных партнеров во взаимодействии отличает то обстоятельство, что они, полагают Тибо и Келли, обладают большим потенциалом для вознаграждения другого участника. В результате в отношениях с более способным партнером более вероятен общий позитивный исход.

В зарубежной социальной психологии проведено много исследований, показывающих, что индивиды с похожими установками склонны выбирать друг друга в качестве друзей, партнеров по взаимодействию. <...> Тибо и Келли полагают, что сходство между сторонами диалогов облегчит им обоим достижение позитивных исходов во взаимодействии.

К экзогенным детерминантам вознаграждений и издержек в социальных отношениях Тибо и Келли относят такую их характеристику,

	A	
	A ₁	A ₂
B ₁	2	6
B ₂	4	5

как дистантность. Диада, так сказать, на расстоянии представляет меньше возможностей участникам для позитивных исходов, поскольку для формирования и поддержания физически дистантных отношений требуется больше усилий и, следовательно, больше издержек, чем в противоположном случае.

Еще одна рассматриваемая авторами экзогенная переменная — комплементарность, или дополнительность. Они полагают, что образование диады облегчается сторонами, которые способны вознаграждать друг друга ценой низких издержек для себя. В комплементарном отношении каждый может обеспечить то, в чем нуждается другой, но сам это обеспечить не может. В таких отношениях вознаграждения для обоих участников высоки, а издержки низкие, и, таким образом, исходы позитивны для обоих.

Другая категория детерминант вознаграждений и потерь — эндогенные факторы. Они возникают в ходе взаимодействия и как его продукт. Если экзогенные детерминанты определяют пределы достижения позитивных исходов, то эндогенные определяют, будут ли действительно эти исходы достигнуты. Эндогенные помехи или содействия реализации оптимальных возможностей в отношении издержек-вознаграждений проистекают из «комбинаций последовательностей поведения членов диады». Сочетание поведений может оказаться взаимно несовместимым, как, например, в ситуации, когда один из братьев желает заниматься в кабинете, а другой в это же время желает играть на музыкальном инструменте. Подобное сочетание мешает сторонам максимизировать их вознаграждения ценой минимальных издержек. Облегчит максимизацию лишь изменение какой-то стороной ее поведения. Тибо и Келли полагают, что несовместимые, соперничающие тенденции увеличивают оптимальные издержки в форме раздражения, смущения, тревоги или необходимости приложить большие усилия для соответствующих реакций. Они формулируют следующую гипотезу: издержки, вызываемые интерференцией, пропорциональны конфликту, порождаемому несовместимой ситуацией.

Важным моментом в подходе Тибо и Келли являются вводимые ими понятия «уровень сравнения» и «уровень сравнения альтернатив». Согласно авторам, ценность, которую личность приписывает исходу взаимодействия, не может быть определена на основании ее абсолютной величины. Она определяется на основе сравнения с двумя выше-названными стандартами. Уровень сравнения индивида — это средняя величина позитивных исходов, которые он имел в своих предшествующих отношениях с другими. То есть, оценивая ценность исхода для себя, личность ориентируется на этот средний уровень. Исход благоприятен, если он выше среднего уровня, и чем выше, тем благоприятнее. Данное понятие используется как некая естественная точка отсчета на шкале удовлетворения. Посредством этой мерки индивид оценивает привлекательность межличностного отношения для себя. Уровень

128

сравнения может варьировать в зависимости от личности и ситуации. Во многом он определяется тем, как воспринимает индивид собственные возможности в достижении благоприятных исходов. Чем к более высоким исходам привык индивид, тем более высоким будет его уровень сравнения в последующих отношениях. Иногда, правда, обстоятельства могут изменить эту тенденцию.

Второй стандарт, на основе которого личность оценивает свои исходы, — уровень сравнения альтернатив. Посредством этого критерия индивид решает, будет ли он оставаться в данном социальном отношении или выйдет из него. Предполагается, что личность не останется, например, на удовлетворяющей ее работе, если она имеет возможность получить еще более привлекательную работу, и что она не покинет даже вызывающее неудовлетворение положение, если единственная имеющаяся альтернатива еще хуже. Таким образом, данный стандарт представляет собой наилучший исход, который личность может получить в свете наилучшей возможной для него альтернативы. Как видим из вышеизложенного, идея авторов весьма проста: выбирая между альтернативами, личность всегда стремится к более благоприятной из них. Так, можно отметить, что в трактовке понятия исходов Тибо и Келли подчеркивают относительность их оценки участниками. Интересно, что этот момент смыкает авторов с представителями гештальтпсихологии, для которых характерен акцент на относительности восприятия.

Рис. 1.

129

Основным техническим приемом, используемым Тибо и Келли в анализе, является матрица исходов. Представление социального

взаимодействия в форме матрицы заимствовано социальной психологией из теории игр — сравнительно молодой области математического знания. Оно показало свою эффективность в качестве полезного средства для описания различных типов социальной взаимозависимости в абстрактной форме и как средство, «стимулирующее исследование». Матрица исходов составляется таким образом, что в таблицу заносится весь возможный репертуар поведения каждого участника взаимодействия. Например, по горизонтали размещается поведенческий репертуар участника B , по вертикали — то же самое для участника A (рис. 1).

В клетках матрицы представлены все соответствующие издержки и вознаграждения, релевантные для данного взаимодействия. Читается матрица таким образом: если участник A избирает во взаимодействии линию поведения A_1 , а участник B — B_1 , то A получает, например, 6 единиц позитивного исхода, а B — 2 единицы, т.е. в данном случае имеются позитивные исходы у обеих сторон.

Тибо и Келли делают следующие допущения относительно природы матрицы:

- 1) в ее клетках содержатся все возможности вознаграждений и издержек в данном взаимодействии;
- 2) в матрице представлены все возможные линии поведения участников;
- 3) ценности издержек и вознаграждений исхода варьируют с течением времени благодаря воздействию многих факторов (например, насыщение, утомление и т.д.);
- 4) матрица не известна участникам до взаимодействия. По мере прогресса взаимодействия они непрерывно делают открытия относительно возможных исходов и поведенческого репертуара своего партнера.

Особое значение приобретает последний, четвертый, пункт. Тибо и Келли утверждают, что в момент вступления в социальное взаимодействие стороны сталкиваются с большой степенью неопределенности в отношении исходов, которые могут быть достигнуты. Личность может иметь недостаточно знаний, чтобы ожидать что-то определенное, либо она может иметь ошибочные представления. Поскольку до самого факта взаимодействия трудно вынести окончательные суждения, постольку в самом начале формирования отношения есть период проб, сравнения (sampling), когда участники пытаются реально оценить потенциально возможные в таком отношении исходы. Восприятие исходов на ранней стадии взаимодействия помогает определить, продолжать отношение или выйти из него. Оцениваются исходы первичного контакта по двум выше рассмотренным критериям (уровень сравнения и уровень сравнения альтернатив). Индивиды будут формировать и поддерживать те отношения, которые обещают дать наилучший из возможных исходов. Кроме того, для участников важно предвидеть, останутся ли выявленные позитивные исходы стабильными со временем. Подобное исследование матрицы возможных исходов оказывается весьма важным, когда в стадии формирования вступают долговременные отношения типа супружества.

Среди многочисленных аспектов социального взаимодействия, к которым считается приложимым этот подход, особое внимание уделяется отношениям власти, взаимозависимости и межличностной аккомодации (приспособлению). По мнению Тибо и Келли, матрица исходов оказывает большую помощь в оценке образцов взаимозависимости членов диады, а также в оценке процессов, посредством которых участники влияют друг на друга и друг друга контролируют. Возможность власти одного участника над другим, на которую указывает матрица, состоит в способности контролировать исходы другого, т.е. его вознаграждения-издержки. Тибо и Келли определяют власть в диаде как функцию способности одного участника влиять на качество исходов, достигаемых другим. Критерий «уровень сравнения альтернатив» оказывается очень важным показателем стабильности власти и отношений зависимости в диаде. «Если средние исходы данного отношения ниже средних исходов, имеющихся в наилучшем альтернативном отношении, основы власти и зависимости в таком диадическом отношении будут слабы, и со временем эта диада распадется».

Тибо и Келли выделяют два типа контроля, которые одна личность может иметь по отношению к исходам другой, — фатальный и поведенческий. Суть фатального контроля состоит в том, что один участник полностью определяет исход для другого независимо от того, что предпримет этот другой. Ситуация фатального контроля иллюстрируется следующими двумя матрицами (рис. 2).

Первая матрица (рис 2.1) иллюстрирует факт фатального контроля A над B (обратное неверно). В этом случае для участника B все зависит от того, какую линию поведения выберет A . Если он выберет A_1 то, что бы ни делал B (выбрал B_1 или B_2), все равно его выигрыш будет +5. Если же A выбирает A_2 , то, что бы ни делал B , его выигрыш будет +1. Таким образом, B не имеет контроля над уровнем исхода, получаемого им, в этом отношении он полностью зависит от A , то есть, согласно Тибо и Келли, это означает, что A обладает властью над B .

Вторая матрица (рис. 2.2) иллюстрирует случай взаимного фатального контроля. A фатально контролирует B (мы уже разъяснили эту ситуацию); справедливо и обратное: B фатально контролирует A . Если A выбирает A_1 то B всегда получает максимальный выигрыш независимо от того, что он делает сам; если B выбирает B_1 то A всегда имеет максимальный выигрыш независимо от того, что он делает.

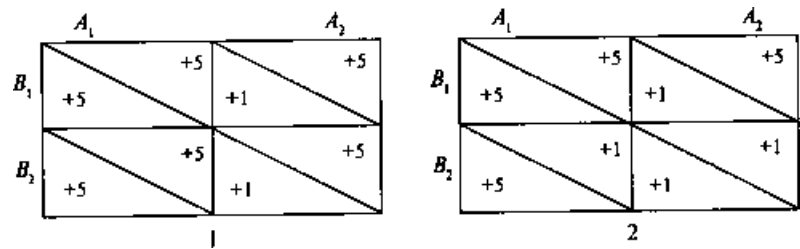


Рис. 2.

Тибо и Келли полагают, что в ситуации, когда личность не имеет

прямого контроля над собственным исходом, она может воспользоваться своей способностью влиять на исход другого и таким образом повлиять на свой исход косвенно. Они предполагают, что в самом общем плане для каждого участника в данном типе взаимодействия стратегия, которая наиболее вероятно ведет к стабильному взаимному вознаграждению, состоит в том, чтобы изменять свое поведение после получения наказания (издержек) и сохранять то же самое поведение, если достигнуто вознаграждение. В частности, в рассмотренной второй матрице, если оба участника придерживаются такой стратегии и если A выберет A_1 и B выберет B_1 , B будет неудовлетворен своим исходом и вынужден в следующий раз изменить свой выбор на B_2 , в то время как A продолжит выбирать A_1 . Сочетание A_1B_2 приведет обоих участников к наименее предпочитаемым исходам. Это обстоятельство заставит каждого в следующем туре изменить свой выбор, и тогда комбинация A_1B_1 даст исход, предпочитаемый обоими, что приведет обоих к сохранению выборов в следующем туре; это, в свою очередь, приведет к повторению и т.д., поскольку участники оказываются в устойчивой взаимовыгодной ситуации. <...>

Поведенческий контроль одного участника диады над другим имеет место в том случае, когда каждый из них не может полностью определить исход для другого, но имеет средства (в виде своих стратегий) влиять на эти исходы. Согласно Тибо и Келли, в ситуации поведенческого контроля исходы участника не изменяются как функция его поведения или поведения другого. Здесь для определения исхода каждого необходимо знать решения (выборы) обоих членов диады. Две приводимые ниже матрицы иллюстрируют ситуации взаимного поведенческого контроля.

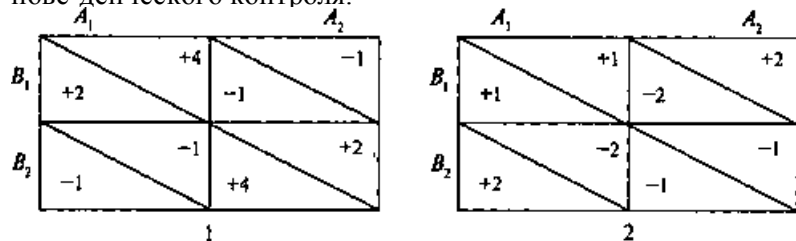


Рис. 3.

В первой матрице (рис. 3.1), если A выберет A_1 , то он тем самым весьма повлияет на исход для B — для него уже исключена возможность исхода +4, он может иметь либо +2, либо -1. В этом и состоит поведенческий контроль, а лучше сказать, влияние A на B . Аналогично и B может влиять на исходы для A : если B выбирает B_2 то для A исключается исход +4, и он может получить либо +2, либо -1. Чтобы

более конкретно представить себе данную ситуацию, обычно приведенная матрица получает следующую условную содержательную интерпретацию. Муж (A) и жена (B) хотели бы вместе провести вечер, причем муж предпочитает, чтобы они вместе пошли в кино (A_1 и B_1), а жена — чтобы они вместе пошли на концерт (A_2 , B_2). Пойти порознь для них хуже, чем идти на нежелательное, но вдвоем. Если оба отправляются в кино, то для A это хорошо (+4): он любит кино, да к тому же они идут вместе. Для B это сулит меньший исход (+2) — она не любит кино, но все-таки они идут туда вдвоем. Если A идет в кино, а B — на концерт, это испортит настроение обоим ($A = -1$, $B = -1$) — они не выносят разлуки. Если оба посещают концерт, это благоприятствует B (+4): она любит концерты, к тому же они вдвоем. Для A этот вариант несколько хуже (+2): ему не нравятся концерты, разве что они здесь оба. Если A на концерте, а B в кино, то они опять оказываются порознь, и это для них плохо ($A = -1$, $B = -1$).

Ясно, что в ситуации поведенческого контроля стратегии не приводят к стабильной взаимной выгоде до тех пор, пока один или оба участника не согласятся на исходы, меньшие, чем наиболее желательные. Рассмотренная матрица относится к категории ситуаций торга. Здесь, как и в большинстве случаев торга, положение участников будет лучше, если они придут к согласию. Однако проблема как раз состоит в достижении соглашения. В нашем конкретном примере — это решение вопроса о том, куда все-таки пойти вместе: муж (A) предпочитает, чтобы оба выбрали пойти в кино, а жена (B) будет предпочитать, чтобы оба они пошли на концерт.

Ситуация, представленная второй матрицей (рис. 3.2), в литературе по теории игр получила условное название «дилемма узника» (prisoner's dilemma). В содержательном плане ее иллюстрируют следующим образом.

Двух заключенных подозревают в совместном преступлении. Они помещены в отдельные камеры. Каждый из них имеет выбор — признаться или не признаться в совершенном преступлении. Узникам известно, что, если оба не признаются, их обоих освободят ($A = +1$, $B = +1$); если оба признаются, оба получают одинаковое незначительное наказание ($A = -1$, $B = -1$); если один признается в то время, как другой нет, признавшийся будет не только освобожден, но и вознагражден, а не-признавшийся получит суровое наказание (если A не признается, а B признается, то A сурово накажут ($A = -2$), B же получит не только свободу, но и вознаграждение ($B = +2$); если A признается, а B нет, то B будет

серьезно наказан ($B = -2$) и A отпущен с наградой ($A = +2$).

Анализ матрицы показывает, что, выбирая признание, каждый участник может получить самое большое, на что он может рассчитывать в данной ситуации (+2), — понести наименьшую потерю из возможных (-2). Однако если каждый участник выберет признание, оба окажутся в проигрыше ($A = -1$, $B = -1$).

Совершенно определенно, что в ситуации «дилемма узника» выбор участников зависит от того, насколько каждый из них уверен в мотивах другого, и от того, в какой мере каждый уверен, что другой ему доверяет.

«Дилемма узника», как и первая рассмотренная нами ситуация, служит примером взаимного поведенческого контроля членов диады. Но она далеко не только этим интересна. Экспериментально-лабораторное проигрывание ситуации «дилемма узника» стало в настоящее время темой целой ветви исследований в зарубежной социальной психологии. В этом русле работает достаточно много авторов. В частности, М. Дойч, А. Рапопорт использовали данную схему, изучая различные аспекты взаимодействия. <...>

Что касается подхода Тибо и Келли к взаимодействию, то он содержит еще целый ряд аспектов, выходящих за пределы освещенных здесь принципов. Однако для общей оценки их ориентации необходимо прежде всего сделать акцент на исходных предпосылках этой позиции.

На наш взгляд, в качестве важнейшего упрека в адрес представленной позиции можно выдвинуть упрек в том, что авторы пытаются анализировать межличностный контакт как протекающий в вакууме, никак не связывая его с окружающим социальным контекстом. Имплицитно подразумевается, что сформулированный ими принцип построения межличностных отношений является универсальным, вне-временным. Однако в действительности авторам не удается элиминировать из своей теории реальный социальный контекст. <...>

Вряд ли правомерно подвергать сомнению идею Тибо и Келли о том, что социальное взаимодействие включает, предполагает взаимозависимость участников. Все дело в том, какой характер принимает взаимная зависимость. А это ближайшим образом определяется содержательными характеристиками социальной системы, в рамках которой протекает межличностное взаимодействие. Конечно, невозможно элиминировать вовсе из межличностных отношений соображения выгоды, полезности. Речь идет не об этом. Вопрос состоит в том, является ли общий социальный контекст этот принцип основополагающим регулятором сферы межличностных отношений, определяющим всю «социальную психологию групп», или ему отводится иное, например, гораздо более скромное, место. В рассмотренной теории авторы отражают, концептуализируют вполне определенную социальную, в том числе социально-психологическую, реальность, однако воспринимают ее по существу как единственно возможную и универсальную. С этим связана неправомерная универсализация вычлененного ими такого регулятора межличностных отношений, как принцип вознаграждения-издержек.

Что же касается оценки характера реализации авторами исходного принципа, то, несомненно, им удалось построить достаточно разветвленную систему представлений о природе межличностных отно-

шений. Зарубежные авторы справедливо отмечают, что работа Тибо и Келли «Социальная психология групп» «содержит много проницательных суждений о процессах и детерминантах социального взаимодействия...». Однако все это касается преимущественно одной формы взаимодействия, а именно взаимодействия диадического. В социальной психологии пока является неоконченной дискуссия о том, может ли диада рассматриваться как ячейка, клеточка, содержащая в свернутом виде всю гамму возможных групповых взаимоотношений. Следовательно, вопрос о переносе на группу принципов, вычлененных в анализе диадического взаимодействия, нуждается в особом рассмотрении и обосновании.

Интересно отметить, что своеобразным «ограничителем» в данном случае оказалось и используемое авторами методическое подспорье в виде матрицы исходов. Плодотворность языка матрицы в изучении многих аспектов диады несомненна. Это показывают наряду с работой Тибо и Келли многочисленные в настоящее время другие исследования с использованием экспериментально конструируемых игр. Однако эмпирическое исследование группы, даже из четырех участников, с привлечением матрицы исходов уже весьма затруднено.

Еще один момент, обычно отмечаемый в качестве упрека позиции Тибо и Келли, также в определенной степени обусловлен обращением авторов к теоретико-игровым представлениям. Дело в том, что «их теоретический анализ социального взаимодействия трактует его так, как если бы это было взаимодействие между личностями, которые преследуют свои интересы механистично, без всякой психо-логической реакции на осведомленность относительно того, что они думают друг о друге и как пытаются предсказать поведение друг друга. Их анализ часто обнаруживает допущение, что не делается различий между личностями и вещами, которые не могут сознавать самое себя и факт взаимодействия. Как следствие этого, их книга в большой степени игнорирует роль коммуникации в социальном взаимодействии, как если бы возможность обсудить проблемы не имела значения для социального поведения».

Весь приведенный перечень допущений, вызывающих неудовлетворение психолога, отчасти связан с использованием в анализе авторов языка матриц. Этот заимствованный из математической теории игр способ описания взаимодействия действительно предполагает участников, которые разумны, т.е. стремятся к максимальному выигрышу. Причем теория игр имеет в виду, что стороны разумны в равной мере. Предполагается, что ситуации, в которых принцип максимизации выигрышей нарушается, теория не рассматривает. Кроме того, из анализа, по сути, опускаются действия игроков в рефлексивном плане. Таким образом, допущения теории игр минимизируют психологические характеристики участников.

Можно указать также на большую трудность использования языка

матриц для описания ситуации реального взаимодействия. Сложным делом оказывается и дать исчерпывающий перечень линий поведения участников (их стратегий), и численно представить исходы взаимодействия (выигрыши, платежи участников). В лабораторных экспериментах эти вопросы решаются сравнительно просто. В частности, исходы обычно выражаются в очках или деньгах. Но в этом случае во весь рост встает проблема отношения добытых в эксперименте сведений к реальным ситуациям.

В целом зарубежные авторы отмечают, что теория Тибо и Келли не получила «тотального подтверждения», и квалифицируют эмпирические исследования, проведенные в рамках данного подхода, как «умеренно поддерживающие». Особенно много исследований в русле гипотез Тибо и Келли посвящено изучению ситуации торга, что не случайно, ибо предлагаемая авторами матрица исходов как аналитическое средство наиболее адекватна именно данному классу ситуаций. У них же в работе обнаруживается неоправданная тенденция построить всю социальную психологию на этой достаточно узкой основе.

В. С. Агеев, Г.М. Андреева

СПЕЦИФИКА ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ ПЕРЦЕПТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ*

Исследование перцептивных процессов является одной из наиболее традиционных и хорошо разработанных областей общей психологии, как на теоретическом, так и на экспериментальном уровне. Свообразное «вторжение» социальной психологии в эту сферу произошло относительно недавно, и, несмотря на бурный рост исследований, многочисленные вопросы принципиального характера остаются нерешенными и открытыми. Одним из таких вопросов является вопрос о том, насколько правомерно заимствование из общей психологии для описания рассматриваемых явлений терминов «перцепция», «восприятие». Анализ многих работ зарубежных авторов показывает, что такая трудность уже давно осознается в социальной психологии. Выявленное в экспериментальных исследованиях богатство характеристик процесса формирования образа другого человека или целой группы с трудом укладывается в традиционное понимание перцептивного

* Межличностное восприятие в группе/Под ред. Г.М. Андреевой, А.И.Донцова. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. С. 13-26.

процесса. Ряд авторов отмечает поэтому крайнюю условность термина «восприятие» в контексте социальной психологии. Р. Тагиури, например, не находя в английском языке нужного эквивалента, предлагает обратиться к французскому выражению «*connaissance d'outreui*», как наиболее точно отражающему суть процессов «познания другого». Тот факт, что за восприятием внешнего облика другого человека стоит формирование представления о его психологических характеристиках, о поведенческом облике, действительно заставляет согласиться с тем, что понятие «перцепция» употребляется в данном случае скорее метафорически, чем в его точном психологическом значении. Поэтому прежде всего необходимо установить точное соотношение значения этого термина в общей и социальной психологии.

Сопоставление подходов к изучению перцептивных процессов в общей и социальной психологии сразу сталкивается с целым рядом трудностей как внутринаучного, так и междисциплинарного характера.

Как справедливо отмечает М.И. Бобнева, «закономерности социальной перцепции не выстраиваются в общий ряд с психофизиологическими или общепсихологическими закономерностями восприятия, даже если при выведении последних учитываются мотивационные эмоциональные, личностные или групповые факторы». Необходимым условием междисциплинарного сравнения является наличие, с одной стороны, некоторого обобщенного общепсихологического, а с другой стороны, социально-психологического подхода к перцептивным процессам. В действительности же как в общей, так и в социальной психологии существуют далеко не однозначные представления о перцепции и перцептивных процессах, их природе, структуре, механизмах, функциях и т.д. <...>

Другая трудность — общность, точнее, сходство, терминологического и понятийного аппарата, используемого в общей и социальной психологии при изучении перцептивных процессов. Как это ни парадоксально, именно сходство терминологии препятствует взаимопониманию и затрудняет сравнительный анализ.

Бурно развивающиеся в последние годы исследования социальной перцепции интенсивно и чаще всего некритически заимствуют терминологический и понятийный аппарат из общепсихологических работ, хотя по существу остаются совершенно оторванными от традиций анализа восприятия в общей психологии. Все это привело к тому, что одна и та же терминология используется для обозначения совершенно различных феноменов и проблем. В результате создалась ситуация, когда специалисту в области общей психологии гораздо проще понимать социального психолога в тех областях, которые во-обще не имеют никаких аналогий с его собственной дисциплиной, чем в сходно звучащей и, казалось бы, гораздо более близкой области социальной перцепции.

Соответственно названным трудностям формулируются и цели

нашего сопоставительного анализа. Первая из них — междисциплинарная — заключается в том, чтобы очертить круг принципиальных различий между общепсихологическими и социально-психологическими подходами к изучению перцептивных процессов и на основе четкого осознания, фиксации этих различий попытаться определить точки соприкосновения в совместном направлении исследований. Вторая цель — внутридисциплинарная — заключается в том, чтобы в процессе сопоставительного анализа вычленили собственную, социально-психологическую точку зрения на процессы социальной перцепции.

На первый взгляд, между исследованиями восприятия в общей психологии и исследованием социальной перцепции в социальной психологии нет ничего общего. Это не совсем так, поскольку в существующих работах можно обнаружить прямые точки соприкосновения, которые логически следуют из самого характера этой предметной области. Но начать сопоставление следует, конечно, именно с различий, явственно ощущаемых на интуитивном уровне, но до сих пор не сформулированных на уровне концептуального анализа.

Эти различия выступают уже на уровне описания самого предмета исследования. В общей психологии, несмотря на существующее различие точек зрения, область явлений, относящихся к восприятию, представляется все же более определенной, чем в социальной. Вопрос о том, что считать относящимся к той области, которая обозначается здесь термином «социальная перцепция», остается неразрешенным. Более того, приходится констатировать, что как таковая эта проблема не была даже корректно поставлена. Конечно, и в общей психологии существует в последнее время тенденция к «размыванию границ» между отдельными когнитивными процессами. Примерами такой тенденции могут служить представления о восприятии как о внимании, оперативной памяти и даже мышлении. Например, понятие «визуальное мышление» ярко демонстрирует эту тенденцию. Однако в общей психологии — и в этом ее кардинальное отличие от социальной психологии — это «размывание границ» имеет свои границы. Иными словами, отождествление когнитивных процессов имеет здесь лишь частичный характер; оно зависит от уровня анализа, конкретных исследовательских задач, и, самое главное, в общетеоретическом плане качественная специфика каждого когнитивного процесса при этом не теряется.

Совершенно иная картина наблюдается по отношению к изучению социальной перцепции в социальной психологии. Как известно, такого рода исследования начались в рамках когнитивистского направления в социальной психологии. В определенном смысле это направление можно считать реакцией на ограниченность необихевиористского подхода к анализу социально-психологических явлений. Когнитивизм, как это видно из самого названия школы, переносит акцент на то, что оставалось в тени у необихевиоризма: в центре внимания оказались те самые,

по необихевиористской терминологии «промежуточные переменные», которые опосредуют реакцию субъекта на «социальные стимулы». Таким образом, пожалуй, впервые в истории социальной психологии было обращено внимание на то, что социально-психологические процессы и явления, понимавшиеся ранее прежде всего как непосредственно наблюдаемые взаимодействия субъектов в социальной ситуации, могут быть поняты и проинтерпретированы с точки зрения их субъективного отражения (восприятия, осознания, рефлексии, оценки и т.д.) «взаимодействующим субъектом». Логика когнитивистского исследования привела фактически к раздвоению социально-психологических явлений на два принципиально различных класса: 1) класс собственно социально-психологических явлений, понимаемых как непосредственно наблюдаемое социальное взаимодействие в самых различных его аспектах (например, статус личности в группе, лидерство, групповое давление, конфликт и т.д.); 2) класс явлений, относящихся к субъективному отражению последних (например, восприятие собственного статуса в группе, восприятие или оценка лидерства, интерпретация или переживание группового давления, понимание причин конфликта и т.д.). Когнитивизм сосредоточил внимание на изучении социально-психологических явлений, относящихся к этому второму классу, и вместо «реагирующего» и «взаимодействующего» субъекта необихевиористов появился «воспринимающий», «рефлексирующий», «понимающий причины» субъект когнитивистов.

В результате когнитивистский анализ, так же как и ранее необихевиористский подход, оказался ограниченным и принципиально неспособным к решению важнейшей психологической и социально-психологической проблемы о соотношении внешнего и внутреннего, действительности и когнитивных процессов, социального и психологического в целом. Однако в контексте сопоставительного анализа нас в большей степени интересует другое, более частное следствие когнитивистской методологии, которое до сих пор сказывается в исследованиях социальной перцепции и в самом понимании этой предметной области.

Понятно, что пафос когнитивистского анализа как исследования преимущественно когнитивных структур субъекта заключался в глобальном противопоставлении собственной методологии необихевиористскому (и отчасти — интеракционистскому) подходу. Понятно также и то, что при таком противопоставлении когнитивная сфера, когнитивные процессы — совершенно новое для социальной психологии поле исследования — с самого начала рассматривались как некоторое единое и недифференцированное целое. Хотя в дальнейшем в рамках когнитивизма предпринимались неоднократные попытки внутреннего анализа, категоризации или классификации когнитивных процессов, общая недифференцированность и глобальность представлений, связанных с когнитивной сферой, сохраняется до сих пор. Именно поэтому социально-перцептивные процессы остаются совершенно

невычлененными из общего класса когнитивных процессов. не выявляется их качественная специфика, и понятия «восприятие», «рефлексия», «сознание», «понимание» и т.п. употребляются практически как синонимы.

История изучения восприятия в общей и социальной психологии имеет, таким образом, прямо противоположный характер. Если в общей психологии исследования восприятия начались по принципу «ато-марного» анализа, отдельные когнитивные процессы понимались долгое время как оторванные друг от друга и лишь впоследствии была осознана их глубокая связь, принципиальное родство и внутреннее единство, сохраняющее, однако, специфику каждого в отдельности, то в социальной психологии логика изучения когнитивных процессов оказалась обратной. Представление о единстве когнитивной сферы, с самого начала служившее основой для изучения социальной перцепции в социальной психологии, имело, несомненно, свои положительные стороны, хотя и ограничивало качественный анализ отдельных составляющих когнитивной сферы субъекта.

Такое нерасчлененное представление о когнитивной сфере в социальной психологии обусловлено не только историей изучения предмета, но и самим его характером. Первое из важных различий предметного понимания перцепции в общей и социальной психологии состоит в том, что в последней под социальной перцепцией понимается, как правило, не только собственно восприятие, но и вся совокупность когнитивных процессов. И точнее: в социальной психологии практически не существует общепринятых операциональных критериев, позволяющих выделить собственно перцептивные феномены из общего класса когнитивных процессов, а сам термин «социальная перцепция» нередко используется для обозначения когнитивной сферы в целом.

Более того, в процессах социальной перцепции с необходимостью присутствуют и такие аспекты, которые в общей психологии традиционно ассоциируются с областью мотивации, эмоций, личности. Конечно, и в общей психологии между сферой когнитивных процессов и мотивационно-потребностной, эмоциональной сферой личности не предполагается каких-либо жестких и непроходимых границ. Заслугой советской психологии является, в частности, доказательство взаимообусловленности и взаимовлияния этих сфер, определяемых их местом и ролью в структуре деятельности. Но в общей психологии все сказанное выше относительно сохранения качественной специфики в трактовке отдельных когнитивных процессов полностью справедливо и на уровне сопоставления когнитивной сферы в целом и с областью мотивации и эмоций. В процессах же социальной перцепции когнитивные и эмоциональные аспекты составляют гораздо менее обособленные и качественно определенные стороны. Иными словами, эмоциональные аспекты рассматриваются как неотъемлемая часть любого социально-перцептивного процесса и важнейшая 140

содержательная характеристика. В этом смысле понятие «пристрастности» сенсорного образа, имеющее в общей психологии известный оттенок метафоричности, приобретает в социальной психологии более операциональный, конкретный и прямой смысл. Социально-перцептивные образы пристрастны в самом прямом и даже обыденном значении этого слова.

Все вышесказанное относится к предельно широкому и, заметим, наиболее распространенному пониманию предметного содержания социальной перцепции. Существует и другая тенденция, стремящаяся ограничить область исследования социальной перцепции, вычленив ее качественную специфику. В качестве примера можно привести стремление ограничиться при исследовании социальной перцепции изучением лишь первого впечатления. Однако, как и в общей психологии, такое ограничение совершенно неубедительно: восприятие уже знакомых объектов отнюдь не является показателем того, что в этом случае действуют уже не перцептивные, а какие-то иные процессы, точно так же как восприятие «незнакомых» объектов не означает автоматически вычленения перцептивных процессов в «чистом» виде. Во всяком случае проблема выявления качественной специфики социально-перцептивных процессов остается открытой.

Другое важнейшее различие касается общего структурного описания перцептивного процесса в общей и социальной психологии. Для целей нашего сопоставления в любом перцептивном акте уместно выделить следующие основные составляющие: субъект восприятия, объект восприятия, собственно процесс восприятия и, наконец, непосредственный результат этого процесса — сенсорный образ или представление об объекте. Общепсихологический и социально-психологический подходы принципиально различаются как с точки зрения интерпретации этих составляющих, так и с точки зрения оценки роли и значения, придаваемого им в общем анализе. В общей психологии превалирует изучение восприятия как процесса в собственном смысле. Процессуальные характеристики и закономерности составляют здесь основную часть исследований. Анализ других составляющих, в том числе и субъекта восприятия, представлен лишь в той мере, в какой это необходимо для исследования собственно процессов восприятия. Как бы спорно это ни звучало, остальные составляющие не представляют собой, по-видимому, собственного поля исследования в общей психологии, а остаются чем-то вспомогательным, дополнительным по отношению к основному направлению исследований восприятия как процесса. Это относится ко всем без исключения вышеперечисленным составляющим.

Объект восприятия также рассматривается в значительной степени безразличным к смысловой стороне перцептивного образа, а анализ восприятия как процесса заканчивается анализом порождения, формирования перцептивного образа, дальнейшая «судьба» которого не является предметом специального исследования.

Иная, прямо противоположная картина наблюдается в социальной психологии. Под социально-перцептивными процессами здесь понимаются, конечно же, не процессуальные в общепсихологическом понимании аспекты порождения образа социальных объектов, а, скорее, результат этого процесса в его качественной и смысловой определенности, для чего в общей психологии используется понятие «образ». Можно сказать, что при социально-психологическом употреблении терминов «восприятие» и «перцепция» обычно предполагается именно этот их второй, результирующий аспект, зафиксированный в индивидуализированном «образе» значимого социального объекта (например, другого человека, своей или «чужой» группы). Этот «образ» представлен в сознании воспринимающего и операционально дан исследователю чаще всего через самоотчет испытуемого (например, ответы респондента в опросе).

В одной из последних работ А. Н. Леонтьева рассматриваются методологическое значение и принципы изучения образа восприятия как «ориентировочной основы» поведения. Ряд положений, выдвинутых в этой работе, представляются важными в данном контексте. «Психология образа (восприятия), — пишет А.Н. Леонтьев, — есть конкретно-научное знание о том, как в процессе своей деятельности индивиды строят образ мира — мира, в котором они живут, действуют, который они сами переделывают и частично создают; это — знание также о том, как функционирует образ мира, опосредствуя их деятельность в объективно реальном мире». Причем не только для субъекта, но и для исследователя восприятия (как целостного реального процесса) в конечном счете «главное состоит не в том, как, с помощью каких средств протекает этот процесс, а в том, что получается в результате этого процесса». «В реальном мире определенность целостной вещи выступает через ее связи с другими вещами», поэтому «становление образа предполагает совместность его элементов — единство, соответствующее целостности свойств предмета, презентующих его связи в реальном мире». Закономерно, что индивидуальные отклонения в характеристиках «образа» резко возрастают при восприятии сложного социального объекта, тем более, если этот объект — другой человек или группа. В процессе восприятия такого рода объектов перцептивная задача обычно состоит в оценке одновременно объективно и субъективно значимых их характеристик, которые информационно мало определены (латентны), не имеют четкого определения и общепринятой меры. Теоретическое и методологическое значение этих положений для исследования социальной перцепции и, в частности межличностного восприятия, достаточно очевидно. Постановка в общепсихологическом плане проблем и задач, приближающихся к проблематике социальной перцепции, является следствием сближения представлений об объекте восприятия в двух областях психологического знания.

Что же касается исследования собственно процессуальных аспектов

142

социальной перцепции, то оно представлено в социальной психологии весьма скудно, хотя необходимость таких исследований постоянно доказывается. Зато совершенно новое значение приобретает изучение таких составляющих перцептивного акта, как субъект и объект межличностного восприятия. Их социальные атрибуты выступают на первый план и становятся предметом непосредственного исследования. Не случайно, что из всего многообразия теоретических проблем, связанных с областью социальной перцепции, именно в этом направлении достигнуты наиболее значительные успехи. <...>

Гораздо менее определенной является проблема качественных характеристик социально-перцептивных процессов. Мы продолжаем применять к области социальной перцепции понятие «процесс», хотя в свете предшествовавшего изложения совершенно очевидно, что речь идет о том, что с точки зрения общей психологии выступает как результат перцептивного процесса.

Такое различие следует постоянно иметь в виду, поскольку, принципиально важное само по себе, оно особенно существенно для понимания поставленной проблемы. Ее суть заключается в том, что социальная психология нуждается в некоторой всеупотребительной и достаточно универсальной сетке понятий, отражающих качественные характеристики социально-перцептивных процессов. Иными словами, в социальной психологии ощущается потребность в категориальном и понятийном аппарате, который делал бы возможным унифицированное и операциональное описание любого социально-перцептивного процесса. По существу речь идет о поиске некоторых аналогов качественным характеристикам процесса восприятия в общей психологии, таким, как, например, константность, целостность, осознанность, предметность и т.д. Такого рода категориального аппарата в исследованиях социальной перцепции до сих пор не существует. В исследованиях встречается очень широкий спектр самых различных характеристик (от «точности» восприятия до «ригидности», «стереотипности» и т.д.), которые в каждом конкретном случае имеют различное толкование и смысл. В значительной мере создавшееся положение обусловлено чисто внешним терминологическим заимствованием понятийного аппарата из арсенала общей психологии. Категориальный аппарат, созданный для описания процессуальных характеристик и закономерностей восприятия в общей психологии, в «чистом» виде неприменим для изучения социальной перцепции: он может выступать в качестве образца или положительного примера, но никоим образом не как материал для непосредственного использования.

Третье различие между общепсихологическим и социально-психологическим подходами к перцептивным процессам связано с

пониманием детерминации перцептивного процесса. Проблема детерминации психических процессов вообще и восприятия в частности, как известно, является одной из основных в психологической науке, а то

или иное ее решение существенным образом определяет «лицо» дан-ного направления или школы в психологии. Исчерпывающий критический анализ существующих точек зрения не входит в нашу задачу. <...> В контексте нашего сопоставительного анализа мы ограничимся рассмотрением лишь тех моментов разработанной в советской психо-логической науке теории деятельности его опосредствования психи-ческих процессов, которые связаны с концепцией культурно-истори-ческой, социальной обусловленности психики человека. Как извест-но, именно в деятельности человека — деятельности, имеющей по определению социальный характер — советская психология видит де-терминанту формирования и развития психических процессов, в том числе и процессов восприятия.

Однако в общей психологии положение о культурно-исторической, социальной обусловленности психических процессов остается в боль-шей степени методологическим принципом, чем предметом непосред-ственного изучения. Разумеется, это в полной мере относится и к про-цессам восприятия. Общая психология преимущественно концентриру-ет свое внимание на индивидуальной деятельности, которая, естественно, понимается как социально обусловленная по своей сути и генезису. Но именно конкретные социальные аспекты индивидуальной деятельности, ее актуально-социальный характер в значительной мере выпадают из общепсихологического анализа. Примеры кросс-культур-ного исследования восприятия, памяти, мышления и т.д. нисколько не противоречат последнему положению, поскольку подобные исследова-ния с полным правом можно отнести к социально-психологическому типу анализа. Таким образом, исследование восприятия, демонстриру-ющее, например, отсутствие геометрических иллюзий в примитивных культурах, мы предлагаем считать исследованием социальной перцеп-ции — в данном случае специфики социальной перцепции на уровне больших социальных групп. В общем плане любое исследование, учиты-вающее или подвергающее конкретному анализу социальные атрибуты субъекта восприятия, является, по нашему определению, социально-психологическим исследованием социальной перцепции. Выдвинутый критерий, позволяющий разграничивать общепсихологическое и соци-ально-психологическое изучение восприятия, удобен еще и тем, что снимает известное противопоставление между исследованием больш-их социальных групп и малых контактных общностей в самой соци-альной психологии. Вышеприведенный пример демонстрирует тип исследований социальной перцепции на уровне больших социальных групп. На уровне малых контактных общностей в качестве основной детерминанты социально-перцептивных процессов выступают не со-циокультурные факторы самого общего порядка, а более узкие груп-повые социальные характеристики субъектов и объектов восприятия. Важно подчеркнуть, что эти характеристики, так же как и в первом случае, являются деятельностно опосредованными.

144

Итак, в отличие от общей психологии, под категорией «деятель-ность» и соответственно «деятельностное опосредование перцептивных процессов» в социальной психологии понимается всегда коллективная, совместная деятельность и именно ее опосредующее влияние. <... >

В завершение нашего сопоставительного анализа коротко укажем на возможные точки соприкосновения общепсихологического и со-циально-психологического подходов в изучении восприятия. Несмот-ря на принципиальные различия, выступающие как в предметном опи-сании перцептивных процессов, их структурном представлении, так и в понимании характера их детерминации, область социальной перцепции несравненно ближе к традиционной проблематике общей психологии, чем какая-либо другая предметная область в социальной психологии. Подобно тому как в общей психологии в качестве механизмов воспри-ятия выступают физиологические закономерности функционирования сенсорных систем, анализаторов, для социальной перцепции таковыми являются общепсихологические закономерности когнитивных и эмо-ционально-волевых процессов. Такой подход позволяет очертить прин-ципиальное соотношение общепсихологического и социально-психо-логического уровней анализа как в области теоретических, так и экспе-риментальных исследований. Понимание общепсихологических закономерностей и процессов как механизмов по отношению к процес-сам социальной перцепции (т.е. как некоторого более элементарного уровня анализа, к которому несводима специфика собственно соци-ально-психологического исследования, но который способен выпол-нить функцию средства в таком исследовании) открывает совершен-но новые и большей частью не использованные до сих пор возмож-ности. Вполне вероятно, в частности, что в дальнейшем появится необходимость в выделении некоторой специальной пограничной об-ласти, занимающейся преимущественным анализом общепсихологи-ческих механизмов социально-перцептивных процессов.

Конкретные направления исследований в этой области могут быть самыми разнообразными. В качестве примера можно указать, в частно-сти, анализ влияния на процесс восприятия личностных характеристик воспринимающего субъекта, аналогичное влияние экспериментатора и экспериментальной ситуации в целом в ее социально-психологических аспектах, связь общепсихологических закономерностей мнемических процессов с динамическими характеристиками социально-перцептив-ных образов, мыслительных процессов с социально-психологической рефлексией, эмоциональных процессов с ценностной структурой со-циально-перцептивных представлений и т.д.

Такое перечисление можно было бы существенно расширить и конкретизировать, но это является уже задачей специальной работы. Нам хотелось бы подчеркнуть здесь главный вывод: теоретическая раз-работка широкого круга вопросов, связанных с областью социальной перцепции < ... >, кроме ее значения для решения собственно соци-

ально-психологических проблем может послужить основой для уста-новления более тесных и непосредственных контактов между общей и социальной психологией, в том числе на уровне конкретных, эмпи-рических исследований.

Г.М. Андреева

МЕСТО МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ПЕРЦЕПТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО СОДЕРЖАНИЯ*

Начало исследований социальной перцепции в социальной пси-хологии ознаменовало собой уточнение содержания этого понятия и с точки зрения составления своеобразного «перечня» социальных объектов, восприятие которых необходимо проанализировать. Наибо-лее часто выделялись три класса социальных объектов: другой чело-век, группа, более широкая социальная общность. Таким образом, были заданы как минимум три направления исследований: восприятие чело-веком другого человека, восприятие человеком группы, восприятие человеком более широкой социальной общности. Однако судьба этих трех направлений сложилась неодинаково. Проблема восприятия чело-веком широкой социальной общности («большой» социаль-ной груп-пы) вообще не получила развития, как и вся социально-психологичес-кая проблематика «больших» групп. Все исследования, которые хотя бы условно можно было отнести к этому направлению, оказались скон-центрированными скорее в социологических или культурантрополо-гических работах, где они претерпели существенную модификацию: исследования «восприятия» человеком социального класса или этни-ческой группы, к которой он принадлежит, утратили полностью свое психологическое содержание. Те образцы, которые можно найти в социологии или этнографии, даже с самыми большими натяжками трудно отнести к исследованиям социальной перцепции.

Изучение восприятия человеком своей собственной группы, не-сомненно, представлено в социальной психологии, хотя обычно оно осуществляется не в терминах перцептивных процессов. Так, напри-мер, в различных социометрических исследованиях выявление стату-са индивида в группе, и главное осознание им этого статуса, есть по существу не что иное, как анализ определенной стороны восприятия

* Межличностное восприятие в группе/Под ред. Г.М. Андреевой, А.И.Донцова. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. С. 26-36.

146

индивидом своей собственной группы. Точно также восприятие норм, ценностей группы в известном смысле тоже может быть интерпрети-ровано как «восприятие группы», однако лишь в известном смысле. Поскольку и эти исследования, как правило, ведутся не в терминах перцептивных процессов, их содержание весьма мало дает для пости-жения самого феномена социальной перцепции.

По-иному сложилась судьба первого из трех обозначенных направ-лений: исследования восприятия человеком другого человека практи-чески «поглотили» все исследования по социальной перцепции. Как уже отмечалось, именно это привело к неточному употреблению по-нятий, когда «социальная перцепция» оказалась сведенной к «меж-личностной перцепции». Это не способствовало более тщательному анализу самой межличностной перцепции, выяснению особенностей ее структуры и содержания.

Но указанные ограничения в направлениях исследования соци-альной перцепции не исчерпываются только приведенными сообра-жениями. Все, что было сказано выше, относилось лишь к определе-нию объекта в процессах социальной перцепции, в то время как зако-номерно поставить вопрос и о субъекте этих процессов. Коль скоро проанализированы отличия подхода социальной психологии от об-щей психологии в изучении перцептивных процессов, можно допус-тить и значительно более расширенное толкование вопроса о субъек-те познания (восприятия) социальных объектов.

Огромный экспериментальный материал, которым располагает сегодня социальная психология, показывает, что здесь зафиксирован и описан целый ряд явлений, где, например, группа выступает субъек-том определенного рода оценок в отношении своего собственного члена, другой группы и т.д. Обычно эти исследования тоже ни в коей мере не используют понятийный аппарат, свойственный исследовани-ям перцептивных процессов, но существо вопроса указывает на прин-ципиальную возможность применения здесь такого аппарата. Поэтому если поставить целью создание целостной теории социальной перцеп-ции, то надо не просто учесть все возможные варианты объектов и субъектов

социально-перцептивного процесса и их отношений, но и решить принципиальный вопрос о том, уместно ли вообще рассматривать в качестве субъекта не индивида, а какое-либо групповое образование. На первом этапе решения этого вопроса можно облегчить задачу и пока оставить в стороне вопрос о широких социальных общностях как возможных элементах перцептивного процесса. Выделим те из элементов, которые хотя и с разной степенью подробности исследованы на экспериментальном уровне: личности и группы.

Что касается личностей в качестве субъектов восприятия, то вопрос этот не требует никакого специального обсуждения: именно они и рассматриваются традиционно во всех исследованиях. Сложнее вопрос о группах как возможных субъектах социальной перцепции.

Сделанные выше оговорки относительно некоторой метафоричности понятия «перцепция» в социальной психологии в известной степени снимают трудность допущения столь произвольной трактовки субъекта восприятия. Тем более что сам факт возможности восприятия группой какого-либо социального объекта констатируется не только на уровне здравого смысла («школьный класс хорошо воспринял нового классного руководителя», «пациентам понравился новый врач», «у этой бригады не сложились отношения с другой бригадой» и т.д.), но и в экспериментальной практике социально-психологических исследований. Чем иным, как не результатом восприятия группы группой, является формирование определенных стереотипов? Чем иным, как не восприятием группой одного из своих собственных членов, является формирование психологического статуса индивида в группе? Естественно, что восприятие трактуется здесь не традиционно, но если условность термина принята, такая постановка вопроса вполне допустима. Другой вопрос в том, что необходимо еще исследовать специфическое содержание, которое вкладывается в понятие перцепции, употребленное в предлагаемом смысле.

Если применение принципа деятельности в социальной психологии означает в том числе интерпретацию группы в качестве субъекта деятельности, то вполне логично допустить и трактовку ее в качестве субъекта восприятия. Изложенное не снимает необходимости длительного и специального исследования этой проблемы на теоретическом уровне, но позволяет принять сформулированный принцип в качестве гипотезы и опереться на него как на основу для построения классификации различных форм социальной перцепции. <...>

Структура межличностного восприятия обычно описывается как трехкомпонентная. Она включает в себя: субъект межличностного восприятия, объект межличностного восприятия и сам процесс межличностного восприятия. И хотя, как это отмечалось выше, анализу третьего компонента уделялось значительно меньше внимания в реальной практике исследований, он в действительности представляет, по-видимому, наибольший интерес.

Относительно субъекта и объекта межличностного восприятия в традиционных исследованиях установлено более или менее полное согласие в том плане, какие характеристики их должны учитываться при исследованиях межличностного восприятия. Для субъекта восприятия все характеристики разделяются на два класса: физические и социальные. В свою очередь социальные характеристики включают в себя внешние (формальные ролевые характеристики и межличностные ролевые характеристики) и внутренние (система диспозиций личности, структура мотивов и т.д.). Соответственно такие же характеристики фиксируются и у объекта межличностного восприятия. Весь смысл взаимодействия субъекта и объекта межличностного восприятия состоит в том, что воспринимающий строит определенную систе-

148

му выводов и заключений относительно воспринимаемого на основе своеобразного «прочтения» его внешних данных. С.Л. Рубинштейн отмечал по этому поводу: «В повседневной жизни, общаясь с людьми, мы ориентируемся в их поведении, поскольку мы как бы «читаем» его, то есть расшифровываем значение его внешних данных и раскрываем смысл получающегося таким образом текста в контексте, имеющем свой внутренний психологический план. Это «чтение» протекает бегло, поскольку в процессе общения с окружающими у нас вырабатывается определенный более или менее автоматически функционирующий психологический подтекст к их поведению». Легко предположить, что «качество» такого прочтения обусловлено как способностями читающего, так и ясностью текста.

Именно поэтому для результата межличностного восприятия значимыми являются характеристики и субъекта, и объекта. Однако если продолжать линию предложенных образов, то можно предположить, что качество чтения обусловлено и таким важным фактором, как условия, в которых осуществляется процесс, в частности освещенность текста, наличие или отсутствие помех при чтении и т.д. Переводя понятие «условия чтения» на язык экспериментальных исследований межличностного восприятия, необходимо включить в анализ и такой компонент, как ситуация межличностного восприятия. Такой компонент, действительно, фиксируется, но необходима еще дискуссия по поводу того, какие факторы необходимо учесть при описании этой ситуации. С нашей точки зрения, важнейшим из этих факторов должна быть совместная деятельность субъекта и объекта межличностного восприятия.

Психологическая характеристика «взаимодействия» субъекта и объекта межличностного восприятия заключается в построении образа другого человека. При этом возникают два вопроса: каким способом формируется этот образ и каков этот образ, т.е. каково представление субъекта об объекте. Именно для ответа на эти вопросы необходимо включение в исследование межличностного восприятия описания не только субъекта и объекта, но и самого процесса.

Нельзя сказать, что такое описание процесса, его механизма вообще отсутствует в традиционных исследованиях. Напротив, в них выявлены некоторые, весьма важные стороны. Установлена такая важная специфическая черта межличностного восприятия, что здесь в процесс включены два человека, каждый из которых является активным субъектом, и по существу осуществляется одновременно как бы «двойной» процесс — взаимного восприятия и познания (поэтому само противопоставление субъекта и объекта здесь не вполне корректно). При построении стратегии взаимодействия двух людей, находящихся в условиях этого взаимопознания, каждому из партнеров приходится принимать в расчет не только свои собственные потребности, мотивы, установки, но и потребности, мотивы, установки другого.

Все это приводит к тому, что на уровне каждого отдельного акта взаимного познания двумя людьми друг друга могут быть выделены такие стороны этого процесса, как идентификация и рефлексия.

Существует большое количество исследований каждой из этих сторон процесса межличностного восприятия. Естественно, что идентификация понимается здесь не в том ее значении, как она первоначально интерпретировалась в системе психоанализа. В контексте изучения межличностного восприятия идентификация обозначает тот простой эмпирический факт, установленный в ряде экспериментов, что простейший способ понимания другого человека есть уподобление себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальном общении между собой люди часто пользуются этим способом: предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место. Установлена тесная связь между идентификацией и эмпатией, которая в контексте изучения межличностного восприятия тоже выступает как один из способов понимания другого человека, хотя и весьма специфически: слово «понимание» здесь используется метафорически, ибо в действительности речь идет о способности человека эмоционально откликнуться на проблемы другого человека. Механизмы эмпатии и идентификации в определенных чертах сходны: и там и здесь присутствует умение поставить себя на место другого, взглянуть на вещи с его точки зрения. Однако взглянуть на вещи с чьей-либо точки зрения не означает обязательного отождествления себя с другим человеком. Отождествление имеет место в том случае, когда поведение строится так, как его строит «другой». Проявление же эмпатии означает, что линия поведения другого принимается в расчет, к ней проявляется сочувствие (или сопереживание), но своя собственная стратегия поведения строится совсем по-другому. Одно дело понять воспринимаемого человека, встав на его позицию, другое дело — понять его (сопереживать ему), приняв в расчет его точку зрения, сочувствуя ей.

Безотносительно к тому, какой из этих двух вариантов понимания исследуется (а каждый из них имеет свою собственную традицию изучения), требует своего решения еще один вопрос: как будет в каждом случае тот, «другой» воспринимать меня, понимать линию моего поведения. Иными словами, в процесс взаимного восприятия людьми друг друга обязательно вмешивается явление рефлексии. Здесь термин «рефлексия» употребляется не в том значении, в котором он обычно употребляется в философии; здесь под рефлексией понимается осознание каждым из участников процесса межличностного восприятия того, как он воспринимается своим партнером по общению. Это не просто знание другого, понимание другого, но знание того, как другой знает (понимает) меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, содержанием которого явля-

150

ется «воспроизведение внутреннего мира партнера по взаимодействию, причем в этом внутреннем мире, в свою очередь, отражается внутренний мир первого исследователя».

Изучение этих явлений, конечно, относится к познанию механизма процесса межличностного восприятия, но, несмотря на солидное количество исследований названных проблем, все же общая характеристика процесса оставалась довольно описательной. Лишь усилия последних лет продвинули вперед наши знания об этом процессе, выявив в нем то специфическое, что наиболее очевидно отличает содержание межличностного восприятия от процессов восприятия физических объектов. Хотя уже в самом начале исследований в области социальной перцепции имели место попытки вычленить это специфическое, существенный шаг был сделан лишь в связи с «открытием» феномена каузальной атрибуции. Предположение о том, что специфика восприятия человека человеком заключается во включении момента *причинной интерпретации* поведения другого человека, привело к построению целого ряда схем, претендующих на раскрытие механизма такой интерпретации. Совокупность теоретических построений и экспериментальных исследований, посвященных этим вопросам, получила название области каузальной атрибуции.

Исследования каузальной атрибуции в широком смысле слова рассматриваются как изучение попыток «рядового человека», «человека с улицы» понять причину и следствие тех событий, свидетелем которых он является.

Иными словами, акцент делается на так называемой «наивной психологии», на ее интерпретациях «своего» и «чужого» поведения. Родоначальником исследований по каузальной атрибуции является Ф. Хайдер, впервые сформулировавший и саму идею каузальной атрибуции и давший систематическое описание различных схем, которыми пользуется человек при построении причинного объяснения поведения другого человека. Из других авторов, работающих в этой области, наиболее значительные исследования проводили Э. Джонс и К. Дэвис, а также Г. Келли. По мере развития идей каузальной атрибуции изменялось первоначальное содержание концепции. Если ранее речь шла лишь о способах приписывания причин поведения, то теперь исследуют способы приписывания более широкого класса характеристик: интенций, чувств, качеств личности. Однако основной тезис остается неизменным: люди, познавая друг друга, стремятся к познанию причин поведения и вообще причинных зависимостей окружающего их мира. При этом они, естественно, опираются на ту информацию, которую могут получить об этих явлениях. Однако, поскольку сплошь и рядом этой информации оказывается недостаточно, а потребность сделать причинный вывод остается, человек в такой ситуации начинает не столько искать истинные причины, сколько приписывать их

интересующему его социальному объекту.

Таким образом, содержанием процесса познания другого человека становится процесс этого приписывания, т.е. каузальная атрибуция. Сегодня среди исследователей межличностного восприятия существует мнение, что открытие явления каузальной атрибуции означает важнейший шаг по пути развития знаний о процессах межличностного восприятия.

Можно согласиться с тем, что процессы каузальной атрибуции действительно составляют существенную сторону межличностного восприятия, причем ту, которая значительно слабее проанализирована в предшествующий период, а именно характеристику самого *процесса* восприятия другого человека, его специфику.

Г.М. Андреева

АТТРИБУТИВНЫЕ ПРОЦЕССЫ*

<...> В социальной психологии возникает особое направление исследований, посвященных анализу того, каким образом люди интерпретируют причины поведения другого человека в условиях недостаточности информации об этих причинах. При наличии достаточной информации поступки других людей тоже, конечно, интерпретируются, но здесь предполагается, что причины известны. Когда же они неизвестны, средством причинного объяснения выступает приписывание, т.е. осуществляется своеобразное достраивание информации. При этом сфера приписывания становится значительно более широкой — причины приписываются не только поведению отдельного человека, но вообще различным социальным явлениям. Поэтому можно сказать, что процесс атрибуции служит человеку для того, чтобы придать смысл окружающему.

Здесь очевидна связь с теориями когнитивного соответствия, где также ставился вопрос о природе Смысла. Однако заметны и различия этих двух подходов. В теориях когнитивного соответствия вопрос о природе смысла ставился на высоком, почти философском уровне, здесь же подчеркивается, что, не решая философских проблем, надо пытаться решить вопрос на операционном уровне, а именно определить, какого рода информацию люди берут в расчет, приписывая кому-либо что-либо? Кроме этого, теории атрибуции начинают с анализа мотивации индивида понять причины и следствия отноше-

* Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: Аспект Пресс 1997
С. 64-88.

ний, потребности людей понять характер окружающего для ориентации в нем и для возможности построить предсказание событий и поступков. Причина, которую человек приписывает данному явлению, имеет важные последствия для его собственного поведения, так как значение события и его реакция на него детерминированы в большой степени приписанной причиной.

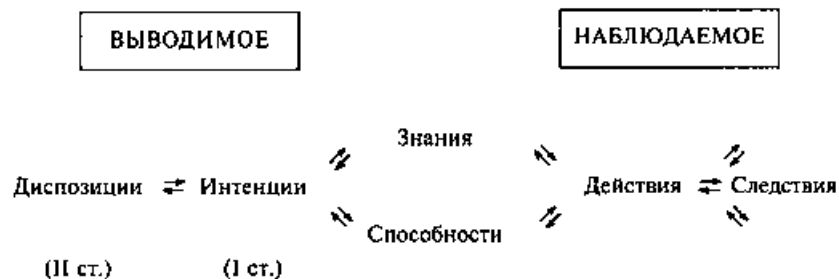
Разработка этой проблематики не означает исследования процесса приписывания причин поведения другому человеку, как это следует делать, а, напротив, как это на самом деле делается обычным человеком, которого Ф. Хайдер назвал «наивным психологом». Хайдер отмечал, что люди в своих обыденных поступках, в обыденной жизни всегда не просто наблюдают явления, но анализируют их с целью осмысления сути происходящего. Отсюда их стремление прежде всего понять причины поведения другого человека, и если не хватает информации относительно этих причин, то люди приписывают их. Обычно они стремятся приписать стабильные, достаточно широко распространенные и типичные причины, хотя по-разному оценивают намеренное и ненамеренное поведение. Чтобы определить в каждом конкретном случае, какую причину следует приписать, необходимо знать возможные типы причин. Для Хайдера — это причины личностные (т.е. когда причина приписывается действию субъекта) и причины, коренящиеся в «среде» (т.е. такие, которые приписываются обстоятельствам).

Это были первые «наброски» теорий каузальной атрибуции. Впоследствии теории эти были значительно обогащены, так что сегодня иногда говорят даже не об атрибутивной теории, а о «психологическом объяснении». Поскольку проблематика атрибуции связана с процессом объяснения человеком окружающего мира, необходимо развести понятия «научное объяснение» и «обыденное объяснение». Традиция исследования научного объяснения достаточно стара, особенно в логике и философии научного исследования. Объяснение рассматривается здесь как стержень научного познания. Точно так же и обыденное объяснение — стержень обыденного познания мира, основной способ

осмысления мира «человеком с улицы»: вся система его отношений с миром опосредована именно обыденным объяснением. Поэтому атрибутивная теория, имеющая дело с этим обыденным объяснением, и может быть рассмотрена как самый яркий пример перехода от социального восприятия к социальному познанию.

При анализе атрибутивного процесса нужно иметь в виду отличия, которые существуют между научным и обыденным объяснением.

Научное объяснение выступает как бы «бессубъектным»: неважно, кто объясняет, важен результат. Хотя, как справедливо показал А.В. Юревич, в действительности все же указание на то, кто объясняет, в скрытой форме содержится: у всякого ученого, осуществля-



Реальный процесс: слева направо →
 Наблюдатель интерпретирует: справа налево ←

юшего научное объяснение. свое «личное вживание». свой «жизненный мир», то есть своя интерпретация объяснимого. Именно это и служит причиной многочисленных ошибок, известных в истории науки.

Обыденное объяснение, напротив, целиком «субъективно»: здесь познает и, значит, объясняет конкретный «наивный субъект», который всегда находится в общении с другим, то есть они объясняют в конце концов вместе, привнося в этот процесс всю совокупность своих отношений. В отличие от научного объяснения, где сначала получается знание и лишь затем оно «накладывается» на действительность, в случае обыденного объяснения оно немедленно, несмотря на свою несовершенную форму, схватывает значение, то есть «подводит его под эталоны» и высвечивает смысл. Поэтому это весьма специфическая форма объяснения, которая существует в виде «приписывания» — атрибуции.

Однако важно последовательно проследить, как развивались идеи атрибуции. Во-первых, с самого начала подчеркивалась потребность человека понять окружающий его мир и атрибуция рассматривалась как одно из средств такого понимания. Во-вторых, само первичное понятие «каузальная атрибуция» было позже заменено более широким понятием «атрибутивные процессы», поскольку было установлено, что люди в процессе познания другого человека приписывают ему не только причины поведения, но часто и определенные личностные черты, мотивы, потребности и пр. В-третьих, в основном усилиями С. Бема, в число атрибутивных процессов были включены и явления самоатрибуции, то есть процессы, относящиеся к восприятию и познанию себя. Бем выступил против Фестингера с его теорией когнитивного диссонанса. По Фестингеру, как мы помним, люди *знают* о несоответствии своих мнений, установок поведению, и отсюда у них диссонанс. Бем считает, что люди *не знают* обычно свои подлинные установки, напротив, они выводят их из своего поведения (узнают, таким образом, задним числом), поэтому сомнительно наличие у них диссонанса. Механизмы самоатрибуции нужно поэтому изучать специально. В-четвертых, были установлены и еще более сложные зависимости. Например, люди часто озабочены не столько поиском причин поведения другого человека, сколько поиском того, что в людях нам может быть полезно: для нас часто важнее ценности человека, чем понимание его природы; действия людей поэтому мы чаще оцениваем по их адекватности, а не по их причинной обусловленности.

Все сказанное служит доказательством того, что при развитии теорий атрибуции в анализ все больше и больше включается широкий круг вопросов познания, а не только восприятия. Это положение раскрывается с особой очевидностью в теории атрибуции, которая в последние годы предложена рядом социальных психологов в Европе. 154

Эта теория получила название «теории социальной атрибуции». М. Хьюстон и И. Яспарс делают акцент на том, что в атрибутивных теориях должен рассматриваться процесс приписывания причин именно социального поведения. В традиционном подходе акцент делался на том, как индивид осуществляет атрибутивный процесс без учета принадлежности этого индивида к определенной социальной группе. В новом подходе подчеркивается, что индивид приписывает что-либо другому на основе представлений о группе, к которой принадлежит этот «другой». Кроме того, в атрибутивном процессе учитывается и характер взаимодействий, которые сложились в группе, к которой принадлежит субъект восприятия. Таким образом, умножается количество связей, которые должны быть учтены при процессе приписывания, и тем самым процесс еще более удаляется от «чистого» восприятия и дополняется целым комплексом мыслительных операций. При более подробном рассмотрении атрибутивных процессов нужно обсудить как минимум два кардинальных вопроса: как осуществляется сам процесс (т.е. какой логике подчиняется, каковы его компоненты, этапы и пр.) и откуда «берутся» приписываемые причины?

1. Логический путь приписывания причин

Рис.1.Теория «корреспондентного выведения». Схема Э. Джонса и К. Дэвиса

155

Наиболее развернутый ответ на первый вопрос дан в концепции *Э. Джонса и К. Дэвиса*. Ими предложена схема, которая помогает понять логический путь, которым следует человек, приписывая причины поведения другому человеку (рис. 1).

Реальный процесс осуществляется по направлению слева направо (см. рис. 1): человек прежде всего обладает некоторыми личностными чертами — диспозициями (например, долей безответственности), затем намерениями — интенциями (например, автомобилист намеревается успеть «проскочить» на красный свет), затем актуализует то и другое при помощи знаний, в нашем случае плохой подготовкой на экзамене по получению водительских прав, а также способностей (на-пример, недостаточной быстротой реакции при виде препятствия). Результат — автомобилист сшибает пешехода.

Иной порядок следования событий раскрыт наблюдающему: индивид прежде всего наблюдает следствия каких-то действий другого человека (например, как автомобилист сшиб пешехода), он может также наблюдать и само действие (видел, как автомобилист проехал на красный свет). Но далее он уже ничего наблюдать не может: он может только умозаключать что-то относительно знаний совершившего поступок или его способностей. Продолжая это рассуждение, человек может нечто предположить относительно намерений (интенций) субъекта поступка или даже относительно характеристик его личности (диспозиций). Но все это будет уже определенной мыслительной операцией, которую Джонс и Дэвис назвали **«корреспондент-ным выводением»**, т.е. осуществлением вывода, соответствующего ряду наблюдаемых фактов. Наблюдатель, таким образом, движется в своих заключениях справа налево, на этом пути он и осуществляет процесс приписывания. Процесс выведения («вывода») расшифровывается более подробно: выделяются две его стадии: а) атрибуция интенций, б) атрибуция диспозиций. На первом этапе наблюдатель умозаключает, намеренно ли действие или нет. (В нашем примере действие намеренно, так как водитель, каким бы плохим учеником на курсах он ни был, знал возможные последствия и мог совершить действие.) Второй шаг наблюдателя — анализ того, какие диспозиции стоят за этим (в нашем случае наблюдатель может заключить о безответственности водителя).

Это поэтапное рассуждение, естественно, может включать в себя ряд ошибок. Оказалось, что многие ошибки зависят от двух показателей: а) уникально или типично действие; б) социально желательно оно или нет.

На значение уникальности или типичности наблюдаемого поступка в свое время обращал внимание С.Л. Рубинштейн: «В обычных условиях процесс познания другого человека «свернут», лишь в случае наблюдения отклоняющихся образцов он «развертывается». Понятно, что при типичном поступке атрибуция его причин осуществляется более или менее автоматически, а вот при необычном — резонов для его объяснения мало и тогда открывается простор для атрибуций. Точно так же «социально нежелательное поведение» (т.е. не соответствующее принятым нормам, требованиям определенных социальных

ролей: например, воспитательница детского сада ударила малыша) допускает гораздо больше возможных толкований.

Эту идею подтверждает эксперимент Э. Джонса, К. Дэвиса и К. Гергена. Испытуемые слушали симулированные интервью с людьми, якобы отбираемыми в космонавты и в подводники. Интервьюер описывал идеального космонавта как интроверта, а подводника как экстраверта. Затем испытуемым дали прослушать записи бесед с теми людьми, которые якобы намеревались стать космонавтами или подводниками. Половине испытуемых предложили записи бесед с теми, кто четко продемонстрировал интроверсию или экстраверсию, и попросили указать, к какой профессии пригодны данные люди. Распределение было сделано безошибочно. Другой половине испытуемых дали прослушать ответы претендующих на роль космонавтов, но демонстрирующих экстраверсию, и претендующих на роль подводников, но демонстрирующих интроверсию. Когда испытуемым предложили дать характеристики этим людям с точки зрения их годности к профессии, то были получены далеко не однозначные интерпретации: не было прямых отвержений людей, продемонстрировавших качества, противоположенные данной профессии. Вместо этого последовали просто более подробные описания личности отбираемых, более сложные их интерпретации. Так, например, экстравертированные «космонавты» описывались как конформные и вместе с тем склонные к кооперации, что якобы и обусловило проявление качеств, принятых за интроверсию. Интровертированные же «подводники» наделялись такими качествами, как независимость и несклонность к кооперации, что и дало основания им высказать суждения, «похожие» на экстраверсию.

Это позволило сделать такое заключение: поведение, демонстрирующее явные ролевые образцы, не нуждается в особом объяснении, но отходящее от ролевых требований нуждается в специальном объяснении, ибо оно «интригует», так как обладает низкой социальной желательностью. Тот факт, что для такого поведения есть мало резонов, заставляет оценивающего в большей степени апеллировать к интенциям и диспозициям личности. Именно в этих ситуациях особенно велик простор для приписывания.

Таким образом, в случае нетипичного поведения (а «типичность» в данном случае была задана экспериментатором) объяснения поведения других людей получили весьма развернутый характер, то есть атрибутивный процесс здесь проявился особенно отчетливо. При этом объяснении уместно вернуться вновь к идее С.Л. Рубинштейна, позволяющей выявить еще одну важную черту социального познания. Если восприятие другого человека есть «прочтение» его, то в этом процессе можно усмотреть как бы «текст» (внешние характеристики воспринимаемого) и «смысл» (его внутренний, психологический облик). Воспринимающий имеет перед собой и «текст» и «смысл». Но

текст — это готовые словарные характеристики, употребляемые бо-лее или менее автоматически (можно сказать, что они фиксируют типичное). Над «смыслом» же надо работать, здесь-то и возможен «отход» от нормы, здесь мало очевидных резонансов и большие просто-ра обращаться в объяснениях к интенциям и диспозициям восприни-маемого человека.

Позже к названным двум условиям возникновения ошибок в ат-рибутивном процессе прибавились еще два. Факторами, обуслови-вающими адекватность или неадекватность вывода, являются: тип атрибуции (насколько «верно» в конкретном случае употреблен «нуж-ный» тип атрибуции) и позиция субъекта восприятия (является ли он лишь наблюдателем или участником процесса). Каждый из на-званных факторов требует особого рассмотрения.

2. Теория каузальной атрибуции Г. Келли

Вопрос о различных типах причин, которые могут быть припи-сываемы объекту восприятия, это вопрос о том, «откуда» вообще берутся приписываемые причины. На этот вопрос и отвечает развер-нутая теория атрибутивного процесса, предложенная Г. Келли. В этой теории разбираются два случая.

1. Когда воспринимающий черпает информацию из *многих* источ-ников и имеет возможность различным образом комбинировать по-ведение объекта и его причины, выбрав *одну* из них. Например, вы пригласили кого-то в гости, а тот человек отказался. Как объяснить, в вас ли здесь дело или в приглашенном? Если вы знаете, что этот человек отказал в это же время и другим друзьям, а в прошлом вас не всегда отвергал, то вы скорее припишете причину отказа ему, а не себе. Но это возможно лишь в том случае, если у вас есть неоднок-ратные наблюдения.

2. Когда воспринимающий имеет *одно-единственное* наблюдение и тем не менее должен как-то объяснить причину события, которых может быть *несколько*. В нашем примере о водителе, сбившем пешехо-да, вы ничего более не знаете ни о водителе (сбивал ли он раньше других пешеходов или это с ним случилось в первый раз), ни о пеше-ходе (может быть, он так невнимателен, что и раньше много раз становился жертвой автомобилистов). В данном случае воспринимаю-щий, имея лишь одно наблюдение, может допустить много различ-ных причин.

Для каждого из этих двух случаев предназначен специальный раз-дел теории Г. Келли: первый случай рассматривается в «*модели анали-за вариаций*» (ANOVA), второй — в *теории каузальных схем*.

Модель анализа вариаций содержит перечень структурных эле-ментов атрибутивного процесса: Субъект, Объект, Обстоятельства. Соответственно называются три вида причин (а не два, как у Хайде-158

ра): личностные, объектные (или стимульные) и обстоятельствен-ные. Три вида элементов и три вида причин составляют «каузальное пространство». Это каузальное пространство изображается при помо-щи куба, стороны которого обозначают виды атрибуции. Сущность процесса приписывания причин заключается в том, чтобы находить адекватные варианты сочетания причин и следствий в каждой конк-ретной ситуации. (Надо помнить, что в этом случае воспринимаю-щий имеет возможность пользоваться данными многих, а не одного наблюдения и в результате этого определить одну причину.) Лучше всего это пояснить на примере (вариант описанного в литературе).

Петров сбежал с лекции по социальной психологии. В чем причи-на этого поступка:

- в «личности» Петрова, и тогда мы должны приписать личнос-тную причину;
- в качестве лекции, и тогда мы должны приписать объектную причину;
- в каких-то особых обстоятельствах, и тогда мы должны припи-сать обстоятельственную причину?

Для ответа на этот вопрос необходимо сопоставить данные дру-гих наблюдений. Их можно свести в три группы суждений (основан-ных на предшествующих наблюдениях).

1. а) почти все сбежали с этой лекции; б) никто другой не сбежал с нее.
 2. а) Петров не сбежал с других лекций; б) Петров сбежал и с других лекций.
 3. а) в прошлом Петров также сбежал с этой лекции;
- б) в прошлом Петров никогда не сбежал с нее. Теперь, чтобы правильно подобрать причину, нужно ввести три «критерия валидности»:
- **подобия** (консенсус), подобно ли поведение субъекта (Петро-ва) поведению других людей?
 - **различия**, отлично ли поведение субъекта (Петрова) к данно-му объекту от отношения его к другим объектам (лекциям)?
 - **соответствия**, является ли поведение субъекта (Петрова) оди-наковым в разных ситуациях?

В приведенных выше суждениях можно выделить пары пунктов, которые будут являться проверкой на каждый из критериев. Пункты 1а и 1б — проверка на подобие.

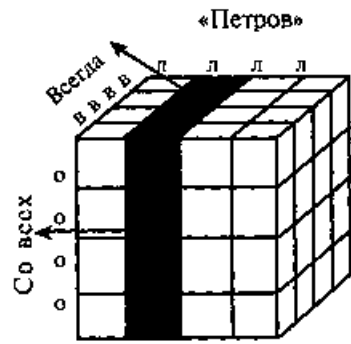
Пункты 2а и 2б — проверка на различие.

Пункты 3а и 3б — проверка на соответствие.

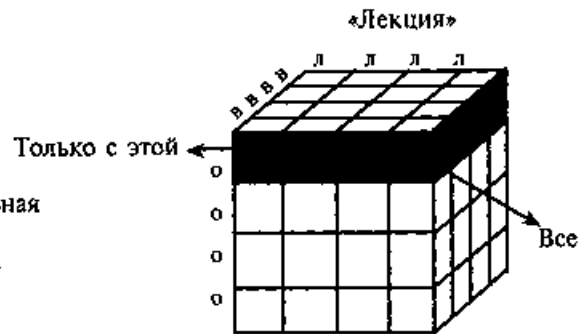
Далее Келли предлагает «ключ», то есть те комбинации, которые позволяют приписывать причину адекватно. «Ключ» представляет собой ряд правил, по которым следует строить заключение.

Термины, используемые в данном «ключе», обозначают: «низ-кое» — место, которое соответствует строке, занимаемой суждени-

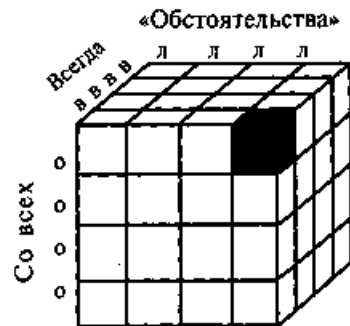
I — личностная
(Петров)
1б—2б—3а



II — стимульная
(лекция)
1а—2а—3а



III —
обстоятельственная
(время)
1б—2а—3б
(ситуация неопределенная)



Обозначения: л — личности
о — объекты (стимулы)
в — время (обстоятельства)

ем, т.е. суждение, обозначаемое буквой «б»; «высокое» — место (стро-ка) суждения в таблице, обозначаемое буквой «а». Тогда возможные комбинации суждений выглядят следующим образом.

Если: низкое подобие (16), низкое различие (26), высокое соответствие (3а), то атрибуция *личностная* (16—26—3а).

Если: высокое подобие (1а), высокое различие (2а), высокое соответствие (3а), то атрибуция *объектная* (1а—2а—3а).

Если: низкое подобие (16), высокое различие (2а), низкое соответствие (3б), то атрибуция *обстоятельственная* (16—2а—3б).

С этим «ключом» сопоставляются ответы испытуемого (т.е. того, кто оценивает ситуацию). Ответы эти предлагается дать, глядя в «таблицу» и сопоставляя их тем самым с имевшими место ранее наблюдениями. Например, наблюдатель знает, что никто другой не сбежал с упомянутой лекции (16); он также знает, что Петров сбежал и с других лекций (26); ему известно, что и в прошлом Петров сбежал с этой лекции (3а). Если в таком случае испытуемый предлагает вариант *16—26—3а*, то есть приписывает причину Петрову, то можно считать, что он приписал ее правильно.

Также правильным будет приписывание причины «лекция» (то есть объектной) в том случае, если наблюдатель изберет набор 1а—2а—3а. В случае с обстоятельственной причиной дело обстоит сложнее. Согласно «ключу» набор суждений, дающий основание приписать обстоятельственную причину, должен быть 16—2а—3б (то есть «Никто другой с лекции не сбежал», «Петров не сбежал с других лекций», «В прошлом Петров никогда с нее не сбежал»). Как видно, здесь ситуация не очень определенная, во всяком случае неясно, «виноват» Петров или лекция. Очевидно поэтому приходится трактовать причину, как коренящуюся в обстоятельствах, хотя это и не полностью оправданно.

Обращаясь к кубу, на котором Келли обозначил три типа возможных причин, теперь следует показать, как на нем располагаются ситуации нашего примера (рис. 2):

1. Личностная: 16—26—3а (причина — Петров).
2. Объектная: 1а—2а—3а (причина — лекция).
3. Обстоятельственная: 16—2а—3б (причина — обстоятельства).

В третьем случае неопределенность ситуации очевидна. Схему, предложенную Келли, нельзя рассматривать как абсолютную. В ряде случаев, как отмечает и сам автор, индивид может демонстрировать выбор и сложных причин, например, «лично-объектную» (когда налицо 1а—26—3а). В дальнейшем мы остановимся и на других возражениях оппонентов Келли. Все же важно подчеркнуть, что предложенная схема имеет определенное значение для формулирования хотя бы первых правил, более или менее адекватного приписывания причин. Тем более что во многих экспериментах схема давала неплохие показатели. Известен, например, эксперимент Мак-Артур («Пол очаро-

ван картиной в музее»), где 85% испытуемых сделали выбор в пользу личностной атрибуции, а 61% — в пользу объектной.

В целом же вывод, который следует из описания принципа ковариации (сочетания вариантов), звучит так: «Эффект приписывается одной из возможных причин, с которой он ковариантен по времени». Иными словами, принцип ковариации заключается в следующем: эффект приписывается условию, которое представлено, когда эффект представлен, и отсутствует, когда эффект отсутствует; в нем исследуются изменения в зависимой переменной при варьировании независимой переменной.

Вместе с тем существенную поправку к схеме Келли дает анализ таких ситуаций атрибуции, когда в них отдельно выявляется позиция участника события и его наблюдателя. Поскольку при этом обнаружены достаточно типичные ошибки атрибутивного процесса, ситуация эта будет рассмотрена в соответствующем разделе.

Сейчас же необходимо рассмотреть вторую возможность приписывания причин, когда многочисленных наблюдений нет и можно предполагать наличие многих причин.

Вторая часть теории Келли получила название «*принцип конфигурации*». Его суть в том, что при условии недостаточности информации по критериям подобия, различия и соответствия воспринимающий должен обрисовать для себя всю конфигурацию возможных причин и выбрать одну из них. Для того чтобы облегчить задачу отбора единственной из многих возможных причин, предлагается следующая классификация причин: а) обесценивания, б) усиления, в) систематического искажения информации. В совокупности эти три разновидности причин образуют «*принципы конфигурации*». Их необходимость продиктована тем, что предложенные в модели ANOVA нормативы оказываются недостаточными. Они представляют собой идеальный образец схемы, по которой должен рассуждать человек. В действительности, в реальных ситуациях у субъекта часто нет времени на «приложение» схемы и чаще всего он умозаключает о причинах на основании одного единственного следствия, хотя и включает при этом свой прошлый опыт. Именно этот прошлый опыт позволяет ему отдать предпочтение одной из названных выше трех разновидностей причин.

Принцип *обесценивания* означает, что субъект отбрасывает те причины, которым есть альтернатива (ибо таковые причины «обесцениваются»). Пример приводится в известном эксперименте Тибо и Риккена: демонстрировалась «угодливость поведения» двух людей — с высоким и низким социальным статусом. Испытуемых просили объяснить причины такого поведения. Они выбирали разные причины: для «низкого» по статусу выбиралась как внутренняя причина (его бессилие в жизни), так и внешняя (желание получить помощь). Для «высокостатусного» теоретически можно предположить эти же причины.

162

Однако испытуемые в данном случае отбрасывали внешнюю причину (так как, по их мнению, высокостатусный не нуждается в помощи): внешняя причина обесценилась наличием альтернативы (сам себе может помочь). Поэтому во втором случае причина приписана внутренним качествам высокостатусного человека (такой уж он есть). Отсюда видно, что относительно первого случая вывод неясен: могут быть справедливы обе причины. Но по противопоставлению второму случаю с высокостатусным низкостатусному в эксперименте чаще приписывалась внешняя причина.

Специфическим вариантом принципа обесценивания является принцип *усиления*. Суть его в том, что чаще приписывается причина, которая чем-нибудь усиливается: например, она кажется более вероятной, потому что встречает препятствие. Келли приводит такой пример. Фрэнк и Тони выполняют задание. Фрэнк — трудное, Тони — среднее. Оба успешны. Предлагается ответить на вопрос, в чем причина их успеха: в способностях того и другого или во внешних обстоятельствах? Обычно способности (внутренняя причина) приписываются Фрэнку, так как для него препятствие — трудность задания — лишь усиливает предположение о его высоких способностях.

Оба приведенных примера могут быть проиллюстрированы на таких схемах (рис. 3).

Отсюда видно, что причина «усиливается» в тех случаях, когда она обладает высокой значимостью для того, кто совершает поступок, или когда ее наличие означает для действующего лица самопожертвование, или когда действие по этой причине связано с риском. Все это необходимо принимать в расчет тому, кто приписывает причину: «Когда принуждение, ценность, жертвы или риск включаются в действие, то оно приписывается чаще деятелю, чем другим компонентам схемы». То есть, когда действие совершается трудно, причина его чаще приписывается субъекту, т.е. имеет место личностная атрибуция.

Но здесь уже вступает в силу третий из предложенных Келли принципов конфигурации — *систематическое искажение суждений о людях*. Но этот принцип удобнее рассмотреть в разделе, посвященном ошибкам атрибуции.

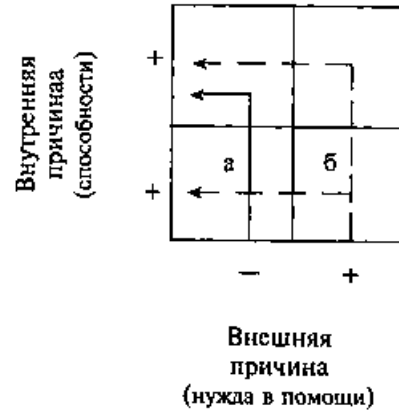
3. Ошибки атрибуции

Как мы видели, классическая теория атрибуции склонна рассматривать субъекта восприятия как вполне рациональную личность, которая,

руководствуясь моделью ANOVA, знает, как надо приписывать причину. Но эта же теория утверждает, что на практике дело обстоит совсем иным образом: люди осуществляют атрибуцию быст-ро, используя совсем мало информации (часто одно-единственное наблюдение) и демонстрируя достаточную категоричность суждения. Поэтому вводится и более «мягкая» модель — принцип конфигура-

А) Обесценивания

Эксперимент
Тибо—Риккена
«угодливое
поведение»



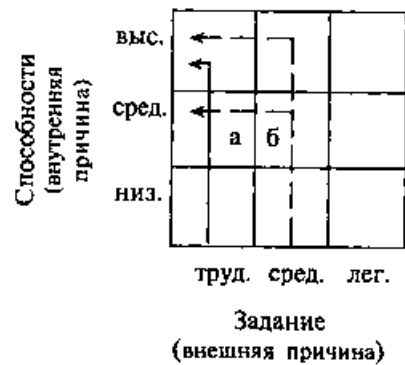
- а) — высокий статус
б) — низкий статус

(Вывод затруднен:
внутренняя причина обесценена альтернативой)

Б) Усиления

Пример Г. Келли
«кто способнее:
Фрэнк или Тони?»

- а — б —
(оба — успешны)



«Трудность» —
усиливающая причина (для Фрэнка)

Рис. 3. Принципы конфигурации Г. Келли (одно наблюдение -> много возможных причин)

ции. Но руководствоваться и этим принципом непросто: есть еще ряд обстоятельств, которые могут привести к ошибке. Поэтому полезно как минимум дать классификацию возможных ошибок, чтобы более критично относиться к собственным объяснениям.

Сам термин «ошибка» употребляется в атрибутивных теориях до-статочно условно. Это не ошибка, как она понимается в классической логике. Там «ошибка» или «искажение» — это отклонение от нормативной модели, отход от принятых критериев валидности. В исследованиях по атрибуции нет такой четкой модели, отклонение от которой легко было бы зафиксировать. Поэтому здесь было бы точнее употреблять термин «искажение» или «предубеждение», но по традиции в языке атрибутивных теорий сохраняется термин «ошибка». Итак, какие же ошибки наиболее типичны?

В результате многочисленных экспериментов были выведены два класса ошибок атрибуции: фундаментальные и мотивационные.

Характер фундаментальных ошибок описывают Э. Джонс и Р. Нис-бет на таком примере. Когда плохо успевающий студент беседует с научным руководителем о своих проблемах, то часто можно зафиксировать их различные мнения по этому поводу. Студент, естественно, ссылается на обстоятельства: здоровье, стресс, домашние дела, потеря смысла жизни и пр. Научный руководитель хочет верить в это, но в душе не согласен, так как прекрасно понимает, что дело не в обстоятельствах, а в слабых способностях или лени, неорганизованности студента и т.п. Позиции в данном случае различны у участника события (студент) и наблюдателя (преподаватель). Точно так же замечено, что в автобиографиях великих людей, особенно политических деятелей, часто отмечается, что их «вечно не понимали», они приписывали вину обстоятельствам, хотя дело было не в них. Авторы таких биографий — «участники», и они апеллируют не к своей личности, а к обстоятельствам. Читатели же, выступающие в качестве «наблюдателей», скорее всего усмотрят в автобиографии прежде всего личность автора.

На таких наблюдениях основано, в частности, выделение **фундаментальных ошибок** атрибуции. Главная заключается в переоценке личностных и недооценке обстоятельственных причин. Л. Росс назвал это явление «сверхатрибуция». Он же обрисовал условия возникновения таких ошибок.

1. «Ложное согласие» выражается в том, что воспринимающий принимает свою точку зрения как «нормальную» и потому полагает, что другим должна быть свойственна такая же точка зрения. Если она иная, значит дело в «личности» воспринимаемого.

164

Феномен «ложного согласия» проявляется не только в переоценке типичности своего поведения, но и в переоценке своих чувств, верований и убеждений. Некоторые исследователи полагают, что «ложное согласие» вообще является главной причиной, по которой люди

считают собственные убеждения единственно верными. Легко увидеть, насколько распространен такой подход в обыденной жизни.

2. «Неравные возможности» отмечаются в ролевом поведении: в определенных ролях легче проявляются собственные позитивные качества, и апелляция совершается именно к ним (т.е. опять-таки к личности человека, в данном случае обладающего такой ролью, которая позволяет ему в большей мере выразить себя). Здесь воспринимающий легко может переоценить личностные причины поведения, просто не приняв в расчет ролевую позицию действующего лица.

Л. Росс продемонстрировал это положение при помощи такого эксперимента. Он разделил группу испытуемых на «экзаменаторов» и «экзаменуемых». Первые задавали различные вопросы, и «экзаменуемые», как могли, отвечали на них. Затем Росс попросил испытуемых оценить свое поведение. «Экзаменаторы» оценили и себя и «экзаменуемых» достаточно высоко, а вот последние приписали большую степень осведомленности «экзаменаторам», их личности. В данном случае не было учтено то обстоятельство, что по условиям эксперимента «экзаменаторы» выглядели «умнее» просто потому, что это было обусловлено их ролевой позицией. В обыденной жизни именно этот механизм включается при приписывании причин в ситуации начальник — подчиненный.

3. «Большее доверие вообще к фактам, чем к суждениям», проявляется в том, что первый взгляд всегда обращен к личности. В наблюдаемом сюжете личность непосредственно дана: она — безусловный, «факт», а обстоятельство еще надо «вывести».

4. «Легкость построения ложных корреляций». Сам феномен ложных корреляций хорошо известен и описан. Он состоит в том, что наивный наблюдатель произвольно соединяет какие-либо две личностные черты как обязательно сопутствующие друг другу. Особенно это относится к неразрывному объединению внешней черты человека и какого-либо его психологического свойства (например: «все полные люди — добрые», «все мужчины невысокого роста — властолюбивы» и пр.). «Ложные корреляции» облегчают процесс атрибуции, позволяя почти автоматически приписывать причину поведения наблюдаемой личности, совершая произвольную «связку» черт и причин.

5. «Игнорирование информационной ценности случившегося». Основанием для оценки поступков людей может явиться не только то, что «случилось», но и то, что «не случилось», т.е. и то, что человек «не сделал». Однако при наивном наблюдении такая информация о «случившемся» нередко опускается. Поверхностно воспринимается именно «случившееся», а субъект «случившегося» — личность. К ней прежде всего и апеллирует наивный наблюдатель.

Существует и еще много объяснений, почему так распространены фундаментальные ошибки атрибуции. Так, Д. Гилберт утверждал,

что «первая атрибуция» — всегда личностная, она делается автоматически, а лишь потом начинается сложная работа по перепроверке своего суждения о причине. По мнению Гилберта, она может осуществляться либо «по Келли», либо «по Джонсу и Дэвису». Аналогичную идею высказывал и Ф. Хайдер, считавший, что «причинную единицу» образуют всегда «деятель и действие», но «деятель» всегда «более выпукл», поэтому взор воспринимающего прежде всего обращается именно на него. Более глубокие объяснения феномена фундаментальной ошибки даются теми авторами, которые апеллируют к некоторым социальным нормам, представленным в культуре. Так, для западной традиции более привлекательной идеей, объясняющей, в частности, успех человека, является ссылка на его внутренние, личностные качества, чем на обстоятельства. С. Московиси полагает, что это в значительной мере соотносится с общими нормами индивидуализма, а Р. Браун отмечает, что такая норма предписана даже в языке. Косвенным подтверждением таких рассуждений является эксперимент Дж. Миллер, в котором вскрыто различие традиционной культуры индивидуализма и восточной культуры: в ее эксперименте индусские дети, выросшие в США, давали в экспериментальной ситуации личностную атрибуцию, а выросшие в Индии — обстоятельство-ственную.

К факторам культуры следует добавить и некоторые индивидуально-психологические характеристики субъектов атрибутивного процесса: в частности, было отмечено, что существует связь предпочитаемого типа атрибуции с «локусом контроля». В свое время Дж. Роттер доказал, что люди различаются в ожиданиях позитивной или негативной оценки их поведения. Те, которые в большей степени доверяют своей собственной возможности оценивать свое поведение, были названы интерналами, а те, кто воспринимают оценку своего поведения как воздействие какой-то внешней причины (удача, шанс и пр.), были названы экстерналами. Роттер предположил, что именно от локуса контроля (внутреннего или внешнего) зависит то, как люди «видят мир», в частности предпочитаемый ими тип атрибуции: интерналы чаще употребляют личностную атрибуцию, а экстерналы — обстоятельство-ственную.

Исследования фундаментальных ошибок атрибуции были дополнены изучением того, как приписываются причины поведению другого человека в двух различных ситуациях: когда тот *свободен* в выборе модели своего поведения и когда тому данное поведение *предписано* (т.е. он несвободен в выборе). Казалось бы, естественно ожидать, что личностная атрибуция будет осуществлена значительно более определенно в первом случае, где наблюдаемый индивид — подлинный субъект действия. Однако в ряде экспериментов эта идея не подтвердилась.

Интересен эксперимент Джонса и Харриса. Испытуемым, разде-

ленным на две группы, давались тексты «речей» их товарищей с просьбой оценить причины позиций авторов, заявленных в этих «речах». Одной группе говорилось, что позиция оратора выбрана им свободно, другой, что эта позиция оратору предписана. Во втором случае было три варианта: а) якобы текст «речи» — это работа студента по курсу политологии, где от него требовалось дать краткую и убедительную защиту Ф. Кастро и Кубы; б) якобы текст «речи» — это выдержка из заявления некоего участника дискуссии, где ему также была предписана руководителем одна из позиций (про-Кастро или анти-Кастро); в) якобы текст — это магнитофонная запись психологического теста, в котором испытуемому была дана точная инструкция, заявить ли ему позицию «за» Кастро или «против» Кастро.

В ситуации «свободный выбор», как и следовало ожидать, испытуемые совершили традиционную фундаментальную ошибку атрибуции и приписали причину позиции оратора его личности. Но особенно интересными были результаты приписывания причин в ситуации «несвободный выбор». Несмотря на знание того, что оратор во всех трех ситуациях был принужден заявить определенную позицию, испытуемые во всех случаях приписали причину позиции автора его личности. Причем в первой ситуации они были убеждены, что именно автор конспекта по политологии «за» Кастро. Во второй ситуации (когда он волен был выбрать одну из позиций) испытуемые посчитали, что если была заявлена позиция «за» Кастро, значит автор сам «за» Кастро, если же заявлена позиция «против» Кастро, значит автор действительно «против». Также и в третьей ситуации испытуемые приписали причину позиции только и исключительно автору речи. Результаты эксперимента показали, таким образом, что, даже если известен вынужденный характер поведения воспринимаемого человека, субъект восприятия склонен приписывать причину не обстоятельствам, а именно личности деятеля.

Сказанное делает тем не менее очевидным тот факт, что фундаментальные ошибки атрибуции не носят абсолютного характера, то есть их нельзя считать универсальными, проявляющимися всегда и при всех обстоятельствах. Если бы это было так, вообще никакие иные формы атрибуции нечего было бы и рассматривать. В действительности к названным ограничениям добавляются еще и другие. Самое важное из них сформулировано в теориях атрибуции как проблема «наблюдатель — участник».

В экспериментах (Э. Джонс и Р. Нисбет) установлено, что перцептивная позиция наблюдателя события и его участника, как это было в приведенном примере, существенно различны. И различие это проявляется, в частности, в том, в какой мере каждому из них свойственна фундаментальная ошибка атрибуции. Выявлено, и мы это уже видели, что она присуща прежде всего наблюдателю. Участник же чаще

168

приписывает причину обстоятельствам. Почему? Существует несколько объяснений.

1. Наблюдатель и участник обладают *различным уровнем информации*: наблюдатель в общем мало знает о ситуации, в которой разворачивается действие. Как уже отмечалось, он прежде всего схватывает очевидное, а это очевидное — личность деятеля. Участник же лучше знаком с ситуацией и более того — предысторией действия. Она его научила считаться с обстоятельствами, поэтому он и склонен в большей степени апеллировать к ним.

2. Наблюдатель и участник обладают *разным углом зрения* на наблюдаемое, у них различный перцептивный фокус. Это было ярко проиллюстрировано в известном эксперименте М. Стормса (1973). На беседу, фиксированную камерами, были приглашены два иностранца. Кроме того, присутствовали два наблюдателя, каждый из которых фиксировал характер беседы (взаимодействия) «своего» подопечного. Затем субъектам беседы были предъявлены записи их действий. Теперь они выступали уже как наблюдатели самих себя. Стормс предположил, что можно изменить интерпретации поведения, изменяя «визуальную ориентацию». Гипотеза была полностью подтверждена. Если сравнить суждения А о себе (в беседе) в том случае, когда он выступал участником, с теми суждениями, которые он выразил, наблюдая себя, то они существенно расходились. Более того, суждения А о себе, наблюдаемом, практически полностью совпадали с суждениями его наблюдателя. То же произошло и с субъектом Б (рис. 4).

Отсюда видно, что участники, когда видят себя на экране, дают более «личностную» атрибуцию своему поведению, так как теперь они не участники, а наблюдатели. Вместе с тем и «истинные» наблюдатели также меняют свой угол зрения. В начале эксперимента они были подлинными «наблюдателями» и потому видели личностные причины поведения подопечных (именно эту картинку повторили бывшие участники, увидев себя на экране). Далее наблюдатели, хотя и остались наблюдателями, но смотрели уже не первичные действия своего подопечного, а как бы вторичное их воспроизведение на экране. Они теперь лучше знают «предысторию» и начинают «походить» на участника действия, поэтому приписывают в большей мере обстоятельство-причины.

Этот эксперимент в значительной мере приближает нас к рассмотрению второго типа ошибок атрибуции — мотивационных.

Мотивационные ошибки атрибуции — это различные виды «защиты», пристрастия, которые субъект атрибутивного процесса включает в свои действия. Сама идея включения мотивации в атрибуцию возникла уже при первых исследованиях этого процесса. Хотя рассмотрению фундаментальных ошибок атрибуции уделяется обычно приоритетное внимание, в действительности акцент на мотивацион-

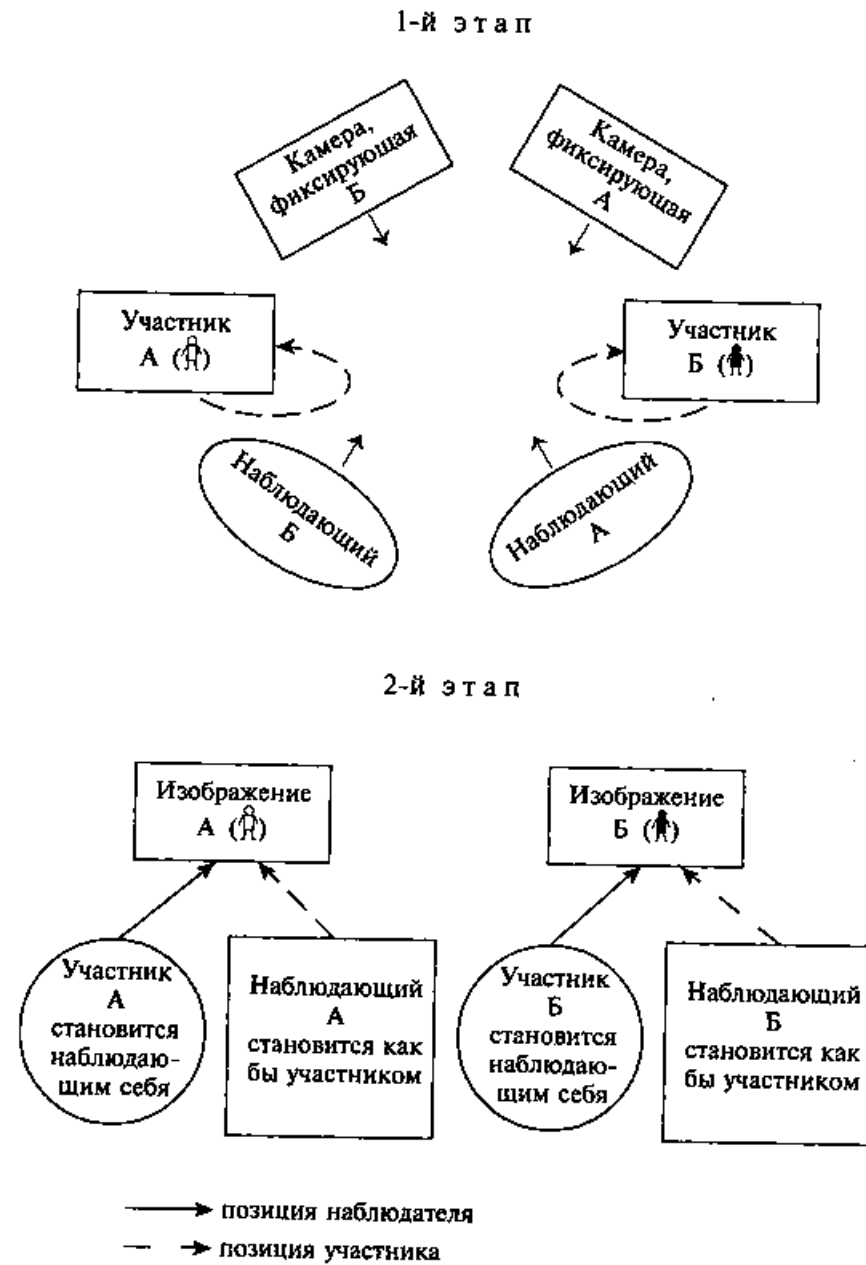


Рис. 4. Изменение позиций участника и наблюдателя (эксперимент М. Стормса)

ные ошибки имеет не меньшее значение. Интересна история обращения к мотивационно обусловленным предубеждениям, которые проявляются в атрибутивных процессах. Первоначально эти ошибки были выявлены в ситуациях, когда испытуемые стремились сохранить свою самооценку в

ходе приписывания причин поведения другого человека. Величина самооценки зависела в большой степени от того, приписываются ли себе или другому успехи и неудачи. Была выявлена тенденция, свойственная человеку, видеть себя в более позитивном свете, чем это гарантировалось бы беспристрастной позицией. Однако достаточных экспериментальных данных для подтверждения этой тенденции получено не было, и на какое-то время интерес к мотивационным ошибкам утратился. Фундаментальные ошибки оказались в фокусе интереса исследователей. Но как только стало возникать опасение, что вообще вся проблематика атрибутивных процессов слишком гипертрофирует роль рациональных компонентов в восприятии социальных объектов, обозначился новый виток интереса и к проблемам мотивации социального познания вообще, и к мотивационным ошибкам атрибуции в частности. Хотя когнитивные схемы исходят из того, что всякий «наивный наблюдатель» по существу действует как «непрофессиональный ученый», то есть более или менее рационально, вместе с тем в действительности существует более «теплая» картина атрибутивного процесса. Она включает так называемые «горячие когниции», что доказывалось уже психологией. Секрет этого «окрашивания» когниции в более теплые тона, по-видимому, нужно искать в мотивации.

Значительная разработка этой проблемы принадлежит *Б. Вайнеру*. Он предложил рассматривать три измерения в каждой причине: внутреннее — внешнее; стабильное — нестабильное; контролируемое — неконтролируемое. Различные сочетания этих измерений дают восемь моделей (возможных наборов атрибуций):

- 1) внутренняя — стабильная — неконтролируемая;
- 2) внутренняя — стабильная — контролируемая;
- 3) внутренняя — нестабильная — неконтролируемая;
- 4) внутренняя — нестабильная — контролируемая;
- 5) внешняя — стабильная — неконтролируемая;
- 6) внешняя — стабильная — контролируемая;
- 7) внешняя — нестабильная — неконтролируемая;
- 8) внешняя — нестабильная — контролируемая.

Вайнер предположил, что каждое сочетание включает в себя различную мотивацию. Это можно пояснить следующим примером. Ученик плохо ответил урок. В разных случаях он по-разному объясняет свое поведение: если он сослался на низкие способности к данному предмету, то он избирает ситуацию 1; если он признает, что ленился, то, возможно, выбирает ситуацию 2; если сослался на внезапную

болезнь перед ответом, то выбирает ситуацию 3; если отвлекся на просмотр телепередачи — ситуацию 4; если обвинил школу в слишком высокой требовательности, то выбирает ситуацию 5; если учитель оценивается как плохой — то ситуацию 6; если просто «не везет», то ситуацию 7; наконец, если сосед ремонтирует дом и постоянно стучит, мешая заниматься, то это будет уместно объяснить, ситуацией 8.

Как видно, процесс объяснения причин здесь включает в себя представление о достигаемой цели, иными словами, связан с *мотивацией достижения*. Более конкретная связь установлена Вайнером между выбором причины и успешностью или неуспешностью действия. Идея эта поясняется при помощи эксперимента: испытуемым обрисован гипотетический человек, который был либо успешен, либо неуспешен в каком-либо задании. Трудность задания при этом обозначалась как «внешняя» причина, а способности человека — как «внутренняя» причина. Выявлено, что если человек более способный, то его успех приписывается внутренней причине, а неуспех — причине внешней. Напротив, для человека менее способного успех приписывается внешней причине (задание не слишком сложное), а неуспех — внутренней причине (такой уж он).

Этот же эффект был установлен и относительно статуса человека: один тип объяснения давался для высокостатусного и другой тип — для низкостатусного. Это подтверждено в эксперименте Тибо и Рик-кена (1995): «наивному субъекту» предъявляются два «конфедерата» (лица, находящиеся в сговоре с экспериментатором). Один из них парадно одет, о нем сказано, что он только что защитил диссертацию. Другой одет кое-как, и сказано, что он студент первого курса. Экспериментатор дает «наивному субъекту» задание — произнести речь в пользу донорства и убедить двух «конфедератов» тотчас же сдать кровь в качестве доноров. «Конфедераты» слушают речь и вскоре сообщают, что они убедились и идут сдавать кровь. Тогда экспериментатор просит «наивного» объяснить, почему они так поступают? Ответ различен в двух случаях: «наивный» полагает, что защитивший диссертацию, по-видимому, высокостатусный гражданин и сам принял такое решение, студент-первокурсник же принял такое решение, конечно, под влиянием «речи», то есть воздействия со стороны «наивного». Локус причинности в первом случае внутренний, во втором — внешний. Очевидно, такое распределение локусов связано со статусом воспринимаемого лица.

Из трех предложенных «делений» причин лучше исследованы первые два: внутренние — внешние и стабильные — нестабильные. Причем именно манипуляции с этими двумя типами причин и порождают большинство мотивационных ошибок. Как мы видели, приписывание внутренних или внешних причин зависит от статуса воспринимаемого, в случае же оценивания своего поведения — от самооценки. Приписыва-

172

ние стабильных — нестабильных причин особенно тесно связано с признанием успеха — неудачи. Если объединить все эксперименты, касающиеся использования этих двух пар причин, то результат везде однозначен: в случае успеха себе приписываются внутренние причины, в случае неуспеха — внешние (обстоятельства); напротив, при объяснении причин поведения другого возникают разные варианты, которые только что рассматривались.

Эта часть исследований атрибуции особенно богата экспериментами. Известный эксперимент Кранца и Руда был использован М.Н. Николукиной. При анализе выполнения некоторого задания фиксировались четыре «классических» фактора: способности, усилия, трудность задания, успех. В эксперименте Николукиной рассматривались атрибутивные процессы в группе: здесь всегда есть определенные ожидания относительно успешности — неуспешности каждого члена группы в конкретном виде деятельности. Была предложена следующая гипотеза: успехам тех, кто на шкале успешности по данному виду деятельности выше испытуемого, приписываются внутренние причины, а неудачам — внешние; успехам тех, кто на шкале ниже испытуемого, приписываются внешние причины, а неудачам — внутренние. В качестве испытуемых выступили учащиеся нескольких групп. Каждый из них поранжировал своих соучеников по уровню компетентности (успешности) в каком-либо предмете (например, в математике или литературе). На построенной шкале каждый учащийся обозначил свое место. Затем были проведены контрольные работы по соответствующему предмету и испытуемым сообщены полученные оценки. Далее каждый проинтерпретировал результаты других учеников. Оказалось, что если человек, помещенный мною на шкале выше меня, получит «более позитивную, чем я, оценку, то я приписываю это внутренним причинам (он субъективно воспринимался мною как более успешный, и оценка соответствует этому представлению). Если же этот ученик вдруг получил оценку ниже «моей», я приписываю это внешней причине (он вообще-то сильнее меня, значит, в низкой оценке «повинно» какое-то внешнее обстоятельство). Обратная логика рассуждений присутствовала при приписывании причин успеха и неудачи субъектам, расположенным на шкале ниже «моего» уровня. Таким образом, гипотеза полностью подтвердилась.

Можно считать доказанным тот факт, что в тех или иных формах, но мотивация включается в атрибутивный процесс и может порождать ошибки особого рода.

Теперь можно подвести итоги рассмотрения теорий атрибуции в контексте их места в психологии социального познания.

Итак, атрибутивный процесс начинается с мотивации индивида понять причины и следствия поступков других людей, то есть в конечном счете понять смысл человеческих отношений. Причем у чело-

века всегда присутствует как потребность понять эти отношения, так и потребность предсказать дальнейший ход этих отношений. В отличие от теорий когнитивного соответствия, в теории каузальной атрибуции достижение когнитивного соответствия не есть необходимый и желаемый результат когнитивной «работы». Соответствие здесь есть скорее критерий для понимания того, когда причинное объяснение кажется достаточным. Причина, которую индивид приписывает явлению (или человеку), имеет важные последствия для него самого, для его чувств и поведения. Значение события и реакция человека на него детерминированы в большей степени приписанной причиной. Поэтому сам поиск причин, их адекватный выбор в различных ситуациях есть важнейшее условие ориентации человека в окружающем его социальном мире.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП

А. И. Донцов

О ПОНЯТИИ «ГРУППА» В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ*

<...> Этимологически «группа» восходит к двум корням: «узел» и «круг». В XVII в. термин «группа» (от итальянского *grosso, gruppo*) использовался художниками и скульпторами для обозначения такого способа компоновки изобразительного материала, при котором фигуры, образуя доступное взору единство, производят целостное худо-жественное впечатление. В XVIII в. это слово широко распространяется как указание на возможность объединения некоторого числа одно-родных неодушевленных объектов и начинает употребляться для наименования реальных человеческих общностей, члены которых обла-дают каким-либо отличающим их общим признаком.

Однако потребовалось целое столетие, пока явление, обозначае-мое словом «группа», стало предметом широкого и осознанного науч-но-психологического интереса. Психологическое открытие социаль-ной группы как особой реальности человеческих отношений произошло во второй половине XIX в. и послужило решающим стимулом разви-тия новой «парадной» ветви психологического и социологического знания — социальной психологии. Именно в это время К.Д. Кавелин, П.Л. Лавров, Н.К. Михайловский, Н.Н. Надеждин, Г.В. Плеханов, А.А. Потебня и другие в России, В. Вундт, Г. Зиммель, Ф. Теннис в Германии, Д.С. Милль и Г. Спенсер в Англии, С. Сигеле в Италии, Э. Дюркгейм, Г. Лебон и Г. Тард во Франции, Ф. Гиддингс, Ч. Кули, Э. Росс, А. Смолл, У. Томас и Л. Уорд в США, пытаясь осмыслить общественно-исторические процессы своего времени (формирование государств, революции, войны, индустриализацию, урбанизацию, воз-росшую социальную и профессиональную мобильность населения и

¹ Вестник Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 1997. № 4. С. 17-25.

пр.), обратились к анализу — преимущественно умозрительному — психологических особенностей народов, общества, масс, толпы, публики, полагая, что именно психология больших социальных общностей определяет ход истории. К концу XIX в. в понятийный аппарат социальной психологии прочно вошли такие понятия, как «национальный характер», «национальное сознание (самосознание)», «социальное мышление», «менталитет», «коллективные представления», «массовое поведение», «лидерство» и др.

Утверждение естественно-научной парадигмы в социальной психологии, ориентированной на идеал строгого объективного физического знания, а также запросы различных сфер общественной практики послужили причиной того, что в 10—20-е гг. XX в. главным объектом эмпирического (прежде всего экспериментального) изучения постепенно становится малая группа — ближайшее социальное окружение человека, среда его непосредственного общения. В.М. Бехтерев и М.В. Ланге, а вслед за ними Б.В. Беляев, А.С. Залужный и другие российские ученые, их американские коллеги Ф. Олпорт, Ф. Трэшер, У. Макдуголл, переехавший к тому времени в США, немецкий исследователь В. Мёде на основе разнообразных эмпирических данных приходят к единому выводу, что взаимодействие с другими людьми и даже их присутствие — реальное, воображаемое или подразумеваемое — существенно влияет на мысли, чувства и поведение человека и, более того, сопровождается возникновением «надиндивидуальных» явлений, свойственных некоторой совокупности лиц как целому. В те же 20-е гг. пристальное внимание малой группе начали уделять психотерапевты, педагоги, социальные работники, расценившие ее как важное условие и необходимый контекст эффективного разнопланового воздействия на индивида.

С 30-х гг. интерес к психологической проблематике групп приобретает массовый и устойчивый характер, особенно в США. Давно ставшие классическими исследования Э. Мэйо, Я. Морено, М. Шерифа, К. Левина, его первых американских учеников Р. Липпита, Р. Уайта, Д. Картрайта, Л. Фестингера, к которым несколько позже примкнули А. Бейвелас, Дж. Френч, М. Дойч, Дж. Тибо, Г. Келли, заложили основы современного понимания природы внутригрупповых процессов, равно как и продемонстрировали возможности работы с группой как объектом и инструментом психотехнического воздействия.

Что именно стремились и стремятся понять психологи, изучая группы? Может показаться парадоксальным, но, несмотря на без малого полуторавековую традицию социально-психологического исследования человеческих общностей, проблемная область их анализа осознаваема авторами отнюдь не единодушно и не окончательно. В чем состоят те фундаментальные неясности, которые позволяют считать группу в полном смысле слова проблемой (от греч. «трудность, преграда») социально-психологического знания?

176

По моему мнению, история и современное состояние психологического изучения социальных групп — это систематически возобновляющиеся попытки ответить на пять блоков фундаментальных вопросов. 1) Как первоначально номинальная общность некогда посторонних людей превращается в реальную психологическую общность? Благодаря чему возникают и в чем состоят феномены и процессы, знаменующие рождение группы как целостного психологического образования? Как появляется и проявляется групповая сплоченность? 2) Каков цикл жизнедеятельности группы от момента возникновения до распада? Каковы предпосылки и механизмы ее перехода от одного качественного состояния к другому? Какие факторы определяют длительность существования группы? 3) Какие процессы обеспечивают стабильность и эффективность функционирования группы как коллективного субъекта общей деятельности? Каковы способы стимуляции ее продуктивности? Как возникает и реализуется руководящее начало групповой активности? Как происходит функционально-ролевая дифференциация членов группы либо ее подгрупп? Влияет ли структура взаимодействия людей в группе на характер их межличностных отношений? 4) Как зависит психологическая динамика группы от ее положения в обществе? В какой степени социальный статус группы предопределяет траекторию ее жизненного пути? Как связаны внутригрупповые процессы и феномены с особенностями межгрупповых отношений данной группы? 5) Происходит ли что-либо с человеком, когда он становится членом группы? Изменяются ли его взгляды, ценности, привычки, пристрастия? Если да, каковы механизмы воздействия группы на личность и насколько глубоки его последствия? Может ли и при каких условиях отдельная личность выступить фактором групповой динамики? Как сказываются на судьбе группы индивидуально-психологические особенности ее участников?

Многообразие социальных объединений, выступавших объектами психологического анализа на протяжении полутора столетий, равно как и серьезные трансформации, которые они претерпели за этот период, исключают однозначность встречающихся в литературе ответов на поставленные вопросы. Однако направленность их решения просматривается достаточно четко: она продиктована сложившимся пониманием сущности социальной группы как относительно устойчивой совокупности людей, исторически связанных общностью ценностей, целей, средств либо условий социальной жизнедеятельности. Конечно, сама по себе эта дефиниция, впрочем, как и любая другая из многих десятков существующих в социальной психологии, не позволяет полностью и всесторонне охарактеризовать психологическое своеобразие столь многопланового явления, как человеческая группа. Давно известно, что всякое явление всегда богаче собственной сущности. Многоликость, динамичность и изменчивость реальных социальных групп не могут быть сведены к остающимся неизменными их

бильности, историчности, общности жизнедеятельности. Однако другого пути у нас нет, ибо дать определение какого-либо объекта — это значит сформулировать критерии его отличия от других объектов, критерий же (от греч. «мерило, пробный камень») может быть только устойчивым, следовательно, сущностным отличительным признаком. *Какими же качествами должна обладать некоторая совокупность людей, чтобы ее можно было отнести к разряду социальных групп?*

Детальный анализ социально-психологических представлений о природе социальной группы, сложившихся в русле различных теоретических ориентации, к числу главных отличительных признаков социальной группы позволяет отнести следующие: 1) включенность человеческой общности в более широкий социальный контекст, систему общественных отношений, определяющих возможность возникновения, смысл и пределы существования группы и задающих (прямо или от противного) модели, нормы или правила межличностного и коллективного поведения и межгрупповых отношений; 2) наличие у членов группы значимого основания (причины) сообща находиться в ней, отвечающего интересам всех ее участников и способствующего реализации потребностей каждого; 3) сходство участи состоящих в группе людей, которые разделяют условия, события жизни и их последствия и в силу этого обладают общностью впечатлений и переживаний; 4) длительность существования, достаточная для возникновения не только специфического языка и каналов внутригрупповых коммуникаций, но и коллективных истории (традиций, воспоминаний, ритуалов) и культуры (представлений, ценностей, символов, памятников), оказывающих унифицирующее воздействие на мироощущение членов группы и тем самым сближающих их; 5) разделение и дифференциация функциональных ролей (позиций) между членами группы или ее подгруппами, обусловленные характером общих целей и задач, условий и средств их реализации, составом, уровнем квалификации и склонностями образующих группу лиц, что предполагает кооперативную взаимозависимость участников, комплементарность (взаимодополнительность) внутригрупповых отношений; 6) наличие органов (инстанций) планирования, координации, контроля групповой жизнедеятельности и индивидуального поведения, которые персонифицированы в лице одного из членов группы, наделенного особым статусом (вождя, монарха, лидера, руководителя и т.п.), представлены подгруппой, обладающей специальными полномочиями (парламент, политбюро, дирекция, ректорат и т.п.), либо распределены между членами группы и обеспечивают целенаправленность, упорядоченность и стабильность ее существования; 7) осознание участниками своей принадлежности к группе, самокатегоризация в качестве ее представителей, более сходных друг с другом, чем с членами иных объединений, возникновение на этой основе чувства «Мы» («Свои») и «Они» («Чужие») с тенденцией переоценивать дос-

178

тоинства первых и недостатки вторых, особенно в ситуации межгруппового конфликта, стимулирующего рост внутригрупповой солидарности за счет частичной деперсонификации самовосприятия членов группы, рассматривающих себя в ситуации угрозы извне как ее равнозначных защитников, а не изолированных обладателей уникальных особенностей; 8) признание данной человеческой общности как группы ее социальным окружением, обусловленное участием группы в процессе межгрупповой дифференциации, способствующей становлению и обособлению отдельных общественных объединений и позволяющей со стороны различать их в сложной структуре социального целого и идентифицировать их представителей на основе разделяемых сообществом критериев, сколь бы схематичны, ригидны и пристрастны они ни были: стереотипизированность и эмоциональность межгрупповых представлений, возможно, позволяют сомневаться в их истинности, но отнюдь не препятствуют эффективному опознанию и категоризации как самих групп, так и их участников.

Каким образом ограниченная в социальном пространстве совокупность людей приобретает названные признаки социальной группы? Благодаря чему исторически конкретное множество лиц становится коллективным субъектом социально-психологических феноменов? Г.М. Анд-реева, Л.П. Буева, А.В. Петровский, ряд других отечественных исследователей, в том числе автор этих строк, считают главным системообразующим и интегрирующим основанием группы социально обусловленную совместную предметную деятельность. В первом приближении она может быть понята как организованная система активности взаимодействующих индивидов, направленная на целесообразное производство (воспроизводство) объектов материальной и духовной культуры, т.е. совокупности ценностей, характеризующих способ существования общества в данный исторический период. Содержание и формы групповой жизнедеятельности в итоге продиктованы палитрой общественных потребностей и возможностей. Социальный кон-текст определяет материальные и организационные предпосылки образования группы, задает цели, средства и условия групповой активности, а во многом и состав реализующих ее индивидов. Говоря о психологии социальной группы, до сих пор мы пытались определить, какие свойства должна приобрести некая совокупность людей, чтобы стать действительной человеческой общностью. Анализ социально-психологических трактовок группы к таким свойствам позволил отнести устойчивость существования, преобладание интегративных тенденций, достаточную отчетливость групповых границ, возникновение чувства «Мы», близость норм и моделей поведения и другие, перечисленные выше. Попробуем теперь подойти к той же проблеме с иной стороны. Задумаемся: чего должна быть лишена социальная группа, чтобы, утратив названные свойства, превратиться в номинальную совокупность людей, не обладающую какой бы то ни было «коллективно-

ной психологией»? В другой формулировке: *чем отличается условная группа лиц, обычно выделяемая в статистике, от реальной?* Ответ не прост, но очевиден — отсутствием взаимосвязи и взаимозависимости участников в образе жизни, определяющем возможность и способ удовлетворения значимых потребностей, интересов и целей.

Формы групповой взаимозависимости людей столь же многообразны, как сами человеческие объединения. Это язык, территория, одежда, каналы коммуникаций, обычаи, традиции, ритуалы, символы, убеждения, верования, объединяющие представителей этнических, политических, религиозных и других больших групп. Это общее зрелище, массовое действие или событие — концерт рок-звезды, демонстрация, стихийное бедствие, временно сближающие порой значительное количество посторонних лиц. Это непосредственно наблюдаемое взаимодействие нескольких лиц, активно помогающих друг другу достичь общей цели: вытащить невод, потушить пожар или сыграть спектакль. Это зачастую скрытые от беглого взгляда эмоциональные взаимоотношения членов футбольной команды, армейского взвода, педагогического кол-лектива и иных малых групп: любовь и ненависть, жертвенность и эгоизм — тоже проявления созависимости. Это, наконец, сам способ повседневного бытия человека, усердно воспроизводящего общественные — внутренне предполагающие наличие других людей — порядки даже на необитаемом острове. Можно, как известно, страдать одиночеством в толпе, но и незримая толпа способна отравить единение.

Простые и сложные, прямые и опосредованные межиндивидуальные связи порождены групповым характером человеческой жизнедеятельности и не могут быть адекватно поняты в отрыве от ее содержательных и структурно-функциональных особенностей. Группа присяжных заседателей, выносящих решение о виновности подсудимого, и жюри музыкального конкурса, определяющее лауреата, могут быть идентичны по численности, половозрастному составу, длительности существования и иным признакам, но как же различна царящая в них психологическая атмосфера! Впрочем, подобные различия можно обнаружить и при сравнении групп с более сопоставимыми целями деятельности. Хотя и членов королевской фамилии, и казацкий род объединяют отношения родства, способы их поддержания далеко не тождественны. Целостная система активности взаимодействующих индивидов выступает как способ реализации определенного вида совместной деятельности, а сама группа — как ее совокупный субъект в исторически конкретном общественном контексте. Социально обусловленные закономерности осуществления и воспроизводства совместной деятельности — материальной или духовной, производственной или семейной, созидательной или деструктивной, творческой или рутинной — и приводят к возникновению группы как реальной психологической общности. Отомрет деятельность — прервется общность, а вместе с ней перестанет существовать группа.

180

Показательно, что содержание, способ возникновения, форма осуществления, длительность существования совместной деятельности, количество и характер взаимосвязей ее участников являются главными основаниями классификации групп. По числу участников («размеру») различают малые и большие группы, по непосредственности взаимодействия и взаимоотношений — первичные и вторичные, по способу образования — спонтанно возникшие, неформальные (неофициальные, «естественные») и институционально созданные, формальные (официальные) группы, по длительности существования — временные и постоянные, по степени регламентации групповой жизнедеятельности — организованные и неорганизованные, по проницаемости границ — открытые и закрытые, по личностной значимости для участников — референтные группы и группы членства, по уровню развития — становящиеся (вновь созданные, «диффузные») и развитые группы (коллективы). Названные основания классификации имеют эмпирический характер и представляют собой совокупность взаимосвязанных дихотомических, точнее — псевдодихотомических делений, используемых для упорядоченного описания реальных групп, обычно противопоставляемых условным, искусственно сконструированным исследователем по определенному признаку.

Конечно, по-прежнему особое внимание социальных психологов привлекает *малая группа* — ограниченная совокупность непосредственно («здесь и теперь») взаимодействующих людей, которые: 1) относительно регулярно и продолжительно контактируют лицом к лицу, на минимальной дистанции, без посредников; 2) обладают общей целью или целями, реализация которых позволяет удовлетворить значимые индивидуальные потребности и устойчивые интересы; 3) участвуют в общей системе распределения функций и ролей в совместной жизнедеятельности, что предполагает в различной степени выраженную кооперативную взаимозависимость участников, проявляющуюся как в конечном продукте совместной активности, так и в самом процессе его производства; 4) разделяют общие нормы и правила внутри- и межгруппового поведения, что способствует консолидации внутригрупповой активности и координации действий по отношению к среде; 5) расценивают преимущества от объединения как превосходящие издержки и большие, чем они могли бы получить, в других доступных группах, а потому испытывают чувство солидарности друг с другом и признательность группе; 6) обладают ясным и дифференцированным (индивидуализированным) представлением друг о друге; 7) связаны достаточно определенными и стабильными эмоциональными отношениями; 8) представляют себя как членов одной группы и аналогично воспринимаются со стороны. Вернемся к исходному вопросу: так что же произошло с группой в социальной психологии? По моему мнению, по меньшей мере три события. Во-первых, *теоретическая*

рассматривается как нечто уже известное и не требующее специальных фундаментальных изысканий, хотя общей теории группы в социальной психологии, увы, по сей день не существует. Во-вторых, *ди-версификация понятия группы*, его распространение на новые предметные области и в то же время превращение в своего рода «фон» исследований организационных систем, социальной и, в частности, этнической идентичности личности, процессов общения и т.п. В-третьих, *прагматизация анализа группы*, неоправданное забвение общих проблем в угоду актуальным запросам бизнеса, политики, идеологии и пр. Насколько существенную роль сыграют эти события в дальнейшей судьбе проблематики группы, покажет будущее.

П. Штомпка

СОЦИОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ*

Определение социальных движений

<...> Выделим следующие основные компоненты социальных движений.

1. Коллективность людей, действующих совместно.

2. Единство в отношении цели коллективных действий, а именно — изменения в обществе, причем цель должна восприниматься участниками однозначно.

3. Коллективность относительно диффузна, с низким уровнем формальной организации.

4. Действия имеют относительно высокую степень стихийности и не принимают институционализированные, застывшие формы.

Суммируем сказанное. Под социальными движениями мы подразумеваем свободно организованные коллективы, действующие совместно в неинституционализированной форме для того, чтобы произвести изменения в обществе. Некоторые классические дефиниции социальных движений выглядят так.

«Коллективные предприятия для установления нового порядка жизни».

«Коллективные предприятия для преобразования социального порядка».

«Коллективные усилия по изменению норм и ценностей». «Кол-

* Штомпка П. Социология социальных изменений/Пер с нем. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 339-342, 345-361, 363-366.

лективность, действующая в течение некоторого времени для того, чтобы обеспечить изменения в обществе (в группе), частью которого она является, или не допустить изменений». «Коллективные усилия по контролю над изменениями или корректировке их направления».

Современные авторы дают более пространственные характеристики социальных движений.

«Коллективные попытки выражения недовольства, возмущения и поддержки или сопротивления изменениям».

«Группы индивидов, объединяющихся ради выражения недовольства общественным порядком и изменения социальных и политических основ, вызывающих такое недовольство».

«Нетрадиционные группы, обладающие различной степенью формальной организации, пытающиеся произвести радикальные изменения или препятствовать им».

По мнению некоторых исследователей, социальные движения «существуют дольше, чем толпы, массы и сборища, и более интегрированы. Тем не менее они не организованы так, как обычно организованы политические клубы и другие ассоциации».

Другое определение: движение — «это устойчивая поддержка связей между влиятельными национальными деятелями, успешно выступающими от имени тех, чьи интересы формально не имеют представительства в существующих структурах. В этом процессе такие деятели публично выставляют требование изменить распределение власти, что в свою очередь демонстрирует публичную поддержку самого требования».

Во всех определениях подчеркивается тесная связь между социальными движениями и социальными изменениями. Как отмечают Вуд и

Джексон, «изменения являются основной характеристикой социальных движений... Социальные движения тесно связаны с социальными изменениями». Данное обстоятельство, казалось бы, очевидное, тем не менее требует разъяснения.

1. Цель может быть поддерживающей, утверждающей, когда предполагается ввести в общественную жизнь какие-то новые элементы, будь то новое правительство или политический режим, новые привычки, законы или институты, либо отрицающей, когда планируется остановить, предотвратить или повернуть вспять различные процессы (например, ухудшение экологической обстановки, снижение урожайности, рост преступности, распространение абортот и т.д.).

2. Социальные движения имеют различные причинные связи с изменениями. С одной стороны, они могут рассматриваться как конечная причина последних, т.е. как условия, необходимые и достаточные для их совершения. Проблема в том, что обычно для достижения своей цели общественные движения должны разворачиваться в благоприятных социальных условиях, при наличии благоприятной «структуры возможностей», или, если воспользоваться образным сравнением, должны «подняться на гребень волны» других социальных сил. Они эффективны

лишь тогда, когда дополняются другими факторами, и вряд ли служат единственной причиной изменений. Обычно это необходимое, но не достаточное условие социальных преобразований.

Но социальные движения могут рассматриваться и просто как сим-птомы, эпифеномены, сопровождающие процессы, которые раскрываются по своим собственным законам (например, сопровождение прогресса, модернизации, урбанизации неожиданными экономическими кризисами). В этом смысле они похожи на лихорадку, отражающую более глубокие изменения в социальном организме. Проблема здесь в том, что многие социальные движения способствуют социальным преобразованиям, влияют на их направление и скорость, не говоря уже о тех, которые действительно инициируют социальные сдвиги.

Наиболее разумным является подход, согласно которому движения — это средства в причинной цепи социальной практики, продукты более ранних изменений и вместе с тем производители (или по крайней мере сопроизводители) дальнейших преобразований. Движения возникают не на пустом месте, они объединяют социальный процесс и попытки повлиять на его ход. По словам Тома Бернса, «они являются носителями, равно как и создателями, и реформаторами нормативных систем».

Аналогичное замечание делает и Дитер Рухт: «Социальные движения являются одновременно продуктом и производителем социальных процессов. Действуя в пределах исторически созданной и относительно стабильной основы, они также активно участвуют в изменении политических взглядов, властных структур и культурных символов». Воспользуемся простой диаграммой:

Предшествующие социальные процессы —> социальные движения —> последующие социальные процессы

Поток социальных изменений

3. Третье соображение касается области, в которой действительно происходят изменения, вызываемые социальными движениями. Дело в том, что любое социальное движение составляет часть того самого общества, в котором происходят изменения, охватывающие некоторые (иногда достаточно обширные) области его функционирования, иначе говоря, действует на общество изнутри. Это случай, когда «общество преобразует общество». Значительная часть изменений, производимых движениями, представляет собой изменения в самом движении (его составе, идеологии, правилах, предписаниях, организациях и т.д.), и даже внешние сдвиги в более широком контексте (законодательной системе, политических режимах, культуре), вызванные движением, по принципу обратной связи влияют на его собственных членов и структуры, изменяя их мотивацию, установки, идеи и т.д. Социальные движения, изменяя общество, изменяют в этом

184

процессе себя (они мобилизуются, организуются) для того, чтобы влиять на общество более эффективно. Изменения в самом движении и изменения, которые производит движение, идут рука об руку, создавая взаимосвязанные, конкурирующие процессы. Эта уникальная черта социальных движений делает справедливым заявление Гари Маркса и Джеймса Вуда о том, что «социальные движения более динамичны, чем большинство других социальных форм». Они являются социальными движениями *par excellence* (по преимуществу).

Типы социальных движений

1. Социальные движения отличаются друг от друга по масштабам предполагаемых изменений. Некоторые из них относительно ограничены по своим целям и не ориентированы на преобразования основных институциональных структур. Они хотят преобразований внутри структуры, а не ее самой. Мы называем их реформистскими. Таковы, например, движения за и против аборт, которые требуют соответствующих изменений в законодательстве; движения за права животных, которые призывают запретить эксперименты над ними; движения, которые выступают за ограничение скорости на германских автострадах. Другие движения стремятся к более глубоким преобразованиям, пытаются затронуть основы социальной организации. Вследствие того, что под их прицелом оказываются институты, занимающие центральное, стратегическое положение, изменения имеют гораздо более далеко идущие последствия, чем предполагалось изначально. В результате происходит преобразование самого общества, а не внутри него. Такие движения мы называем радикальными. К ним относятся, например, движения за гражданские права в США, против апартеида в Южной Африке, за национальное освобождение в колониальных странах. Когда предполагаемые изменения охватывают все ключевые аспекты социальной структуры (политический, экономический, культурный) и направлены на тотальное изменение общества, построение вместо него «альтернативного» общества, тогда мы говорим о революционных движениях. К ним, в частности, относятся фашистское и коммунистическое движения.

Другую формулировку той же типологии дал Нейл Смелзер, который различал движения, «ориентированные на нормы» и «ориентированные на ценности». Первые нацелены на утверждение разделяемой всеми идеологии, которая предполагает пересмотр норм; вторые — на пересмотр

ценностей. Ценности, по Смелзеру, включают в себя общечеловеческие стремления к справедливости, знаниям, демократии, свободе, а нормы представляют собой средства достижения этих целей. Таковы, например, дисциплина, образование, труд. «Нормы имеют более специфический характер, чем общие ценности, поскольку они уточняют определенные регулирующие принципы, необходимые для реализации ценностей».

2. Социальные движения различаются по качеству предполагаемых изменений. Некоторые стремятся создать новые институты, ввести новые законы, внедрить новый образ жизни, новые верования. Коротко говоря, они хотят сформировать общество, которое раньше не существовало. Такие движения ориентированы на будущее. Их можно назвать прогрессивными. К ним можно отнести, например, движения рес-публиканцев, социалистов, движения за освобождение женщин. Другие движения обращены в прошлое, стремясь восстановить институты, законы, образ жизни и верования, которые когда-то существовали, но забылись или были отброшены в ходе истории. Предлагаемые ими изменения направлены в прошлое, и основное внимание уделяется возрождению традиции. Мы можем назвать их «консервативными» или «ретро-активными». Это и экологическое движение; и фундаменталистские религиозные движения, и движение «Морального большинства» в США, призывающее вернуться к семейным ценностям; и монархические движения, выступающие за восстановление монархического строя; и движение за этническое возрождение в Восточной и Центральной Европе, которое возникло после краха коммунизма. Различие между прогрессивными и консервативными движениями аналогично общему политическому разделению на левых и правых. Левые чаще прогрессивно ориентированы, правые обычно консервативны.

3. Социальные движения различаются по отношению к целям предполагаемых изменений. Одни сосредоточиваются на изменении социальных структур, другие — на изменении личности. Первые принимают две формы. Социополитические движения (или, как их называет Чарльз Тилли, «национальные социальные движения») пытаются добиться изменений в политике, экономике, вызвать сдвиги в классовых и стратификационных структурах. «Социокультурные движения» стремятся изменить убеждения, кредо, ценности, нормы, символы (вспомним, например, битников, хиппи, панков).

Движения, нацеленные на изменение личности, также принимают две формы. Первая — мистические или религиозные движения, которые борются за спасение своих членов и общее оживление религиозного духа (религиозные движения в средние века, исламские фундаменталистские движения, евангелическое движение, объявленное папой Иоанном Павлом II) и призывают к самосовершенствованию, душевному и физическому комфорту.

Движения, направленные на изменение структуры, предполагают, что достижение этой цели повлияет и на личность. И наоборот, движения второго типа предполагают, что люди, изменившиеся к лучшему, будут постепенно формировать более совершенные социальные порядки. И все же одни движения ключевым считают изменение структуры, а другие — людей.

Сочетая критерий цели с критерием диапазона, Давид Аберль предложил четырехзвенную классификацию социальных движений: 186

преобразовательные, направленные на полное изменение структуры; реформаторские, направленные на их частичные изменения; движения спасения, преследующие цель полностью изменить членов общества; альтернативные, предполагающие их частичное изменение.

4. Социальные движения различаются «вектором» изменений. Как я уже упоминал, у большинства движений «вектор» позитивен. Но может сложиться и противоположная ситуация, когда люди объединяются не для того, чтобы ввести в свою жизнь что-то новое, а для того, чтобы воспрепятствовать развитию тех или иных социальных тенденций. В таких случаях мы говорим об отрицательном «векторе». К данной категории принадлежат многочисленные движения, выступающие против современности, например, те, что защищают местные культуры, борются с глобализацией, пытаются возродить этнические или национальные особенности, укрепить фундаменталистские религиозные предписания. Сюда же можно отнести экологические движения, поскольку они протестуют против явлений (загрязнения окружающей среды, истощения ресурсов), вызванных индустриализацией. Существуют движения, цель которых — приостановить действие конкретных законов или решений правительства, например, движение в США против введенных методов расового объединения в школах, движение «самозащиты» польских крестьян против высоких налогов. Еще одна, особая категория — альтернативные движения. Иногда имеют место симметричные пары: левые и правые, антисемиты и сионисты, атеисты и фундаменталисты, демократы-реформаторы и сторонники жесткой линии.

5. Социальные движения отличаются по лежащей в их основе стратегии, или «логике», их действия. Одни следуют «инструментальной» логике, стремясь достичь политической власти и ее средствами усилить предполагаемые изменения в законах, институтах и организации общества. Их первичная цель — политический контроль. Если это удастся, то такие движения превращаются в группы давления или политические партии, входят в парламенты и правительства. Примеры недавнего времени — партия «зеленых» в Германии и победоносная «Солидарность» в Польше.

Другие следуют «экспрессивной» логике, стремясь достичь автономии, добиться равных прав, культурной или политической эмансипации для своих членов или более широких общностей. Таковы движения за гражданские права, этнические, феминистские, за права гомосексуалистов. <...>

6. Различные типы движений действуют в разные исторические эпохи. Для современной истории наиболее характерны два типа. Движения, характерные главным образом для раннего периода современной эпохи (так называемые «старые социальные движения»), были ориентированы на экономические интересы, причем их члены рекрутировались из отдельных социальных классов жестким, централизо-

ванным образом. Примеры — тред-юнионы, рабочие и фермерские движения. Со временем они постепенно устаревают.

В последние десятилетия наиболее развитые капиталистические общества, вступившие в стадию постмодернизма, становятся свидетелями возникновения другого типа, называемого «новыми социальными движениями». В их числе экологическое и феминистское движение, движение за мир. Им свойственны три черты.

Во-первых, они сосредоточиваются на новых темах, новых интe-ресах, новых участках социальных конфликтов. Свою реакцию на вторжение политики, экономики, технологии и бюрократии во все сферы человеческого существования они выражают в беспокойности по поводу качества жизни, расширения жизненного пространства, победы «гражданского общества». <...>

Во-вторых, члены таких движений не являются представителями какого-то одного определенного класса. Можно говорить лишь о преобладании людей образованных, а также тех, кто относится к среднему классу, что объясняется, скорее всего, более высоким уровнем сознательности представителей этих слоев и тем, что у них больше свободного времени, денег и энергии.

В-третьих, новые социальные движения обычно децентрализованы и не принимают формы жесткой, иерархической организации.

7. В конкретном обществе в конкретный исторический момент всегда существует сложная, неоднородная система социальных движений, включающая различные типы, представленные выше. При этом наблюдается ряд явлений. Во-первых, наряду с движениями возникают «контрдвижения». Они объединяются в «свободно связанном конфликте», взаимно стимулируя и усиливая качество. Точнее говоря, «движения любой степени видимости и плотности создают условия для возникновения контрдвижений. Рагуя за те или иные изменения, выступая против утвердившихся, господствующих интересов, предлагая одни символы и усиливая значение других, они вызывают недовольство и создают условия для организационного оформления контрдвижения, для выработки его целей и формулирования спорных вопросов». «Тактика контрдвижения является реакцией на структуру и тактику движения».

Кроме того, Маккарти и Залд вводят понятие «индустрия социальных движений» (ИСД), содержание которого составляют движения, имеющие сходные или идентичные цели и защищающие общие интересы. Например, движение рабочего класса включает стихийные выступления (типа луддитов), тред-юнионы, социалистические организации и т.д.

Наконец, картина деятельности социальных движений меняется от одного общества к другому. Гарнер и Залд определяют целостность, в пределах которой они действуют, как «сектор социального движения» (ССД). «Это структура антагонистических, конкурирующих и 188

кооперирующихся движений; она, в свою очередь, является частью более широкой структуры, включающей в себя партии, государствен-но-административный аппарат, средства информации, группы давления, церкви и т.д.».

Уникальный характер ССД обуславливает особую специфику и задает общий тон деятельности каждого составляющего его движения, а также определяет уровень активности в данном обществе. Общество, которое хочет использовать весь свой творческий потенциал и стремится изменить себя к выгоде всех его членов, должно не только допускать, но и поощрять социальные движения, что приведет к возникновению богатого и разнообразного ССД. Это — «активное общество». Общество, которое подавляет, блокирует или уничтожает социальные движения, уничтожает собственный механизм самоулучшения и самотрансценденции, т.е. выхода за свои собственные пределы (термин Гидденса. — *Ред.*). Если ССД узок или его просто нет, то общество становится «пассивным», а его члены — невежественными, безразличными и бессильными людьми, тогда единственной исторической перспективой являются застой и упадок.

Внутренняя динамика социальных движений

Социальные движения возникают в определенный момент, развиваются, проходят различные фазы, угасают и исчезают. По словам классика в этой области Герберта Блумера, «движение должно сформироваться и «сделать карьеру» в том мире, который почти всегда противостоит, сопротивляется или по меньшей мере просто безразличен к нему». Сначала рассмотрим внутреннюю динамику социальных движений, а затем обратимся к внешней динамике, т.е. к влиянию социальных движений на более широкое социальное целое, в рамках которого они действуют. Это две стороны процесса, который можно назвать «двойным морфогенезом» социальных движений.

Во внутренней динамике движения мы предлагаем различать четыре главные стадии: возникновение, мобилизацию, совершенствование структуры и завершение.

1. Все социальные движения возникают в определенных исторических условиях, в пределах исторически заданной структуры. Эта последняя создает запас ресурсов и возможностей, служит сокровищницей идей, на основе которых движение формулирует собственные кредо, идеологию, цели, выявляет своих врагов и сторонников, обосновывает свое видение будущего. Движение осмысляет существующие взгляды, производит их отбор, меняет акценты, соединяет во взаимосвязанную систему и, естественно, добавляет к этой основе нечто новое. Кажущаяся новизна никогда не бывает абсолютной. Так, революционные движения не изобретают свои лозунги, боевые призывы, представления о лучшем мире, а

заимствуют их. Скажем, неко-

торые свои мысли Маркс позднее развил в целостную теорию революционного прошлого. <...> Что касается прежней нормативной структуры, то она часто служит как бы негативной основой движения, тем, что противопоставляется или отрицается. Правила, ценности, институты, роли установленного нормативного порядка критикуются, высмеиваются, им бросают вызов. Одни движения концентрируют свое внимание на нормах, квалифицируя их как недостаточные, неадекватные или несоответствующие средства для достижения новых целей. Другие сосредотачиваются на ценностях, которые также рассматриваются как неправильные. По мнению Смелзера, когда у движений, «ориентированных на нормы», появляется сильная оппозиция в виде контрдвижений, если эти движения подавляются или блокируются властями, то происходит постепенное расширение целей и качественное изменение требований, что ведет к возникновению «ценностно-ориентированных» движений. «Солидарность» в Польше и другие освободительные движения в Восточной Европе отлично иллюстрируют данный феномен. Постоянная радикализация требований в значительной мере явилась результатом тупого сопротивления опавшей политической элиты. Прежняя организационная структура взаимодействия выполняет другие функции. Она образует поле, которое в равной степени сдерживает и облегчает движение. Сеть коммуникаций, существующая в обществе, имеет решающее значение для вовлечения в движение новых субъектов. Обсуждая «ключевую роль коммуникационной сети как благодатной почвы, из которой может произрасти новое движение», Фриман приводит в качестве примера женское освободительное («феминистское») движение.

Ассоциации или сообщества, объединяющие людей по религиозному либо этническому принципу (клубы, церкви, этнические группы, патриотические общества и т.д.), ускоряют мобилизацию и вовлечение новых индивидов и групп в социальные движения. Так, организационная структура движения за гражданские права в США была заимствована у сети сегрегационных колледжей, женских клубов, газет, местных объединений и мелкого бизнеса. «Черная церковь обеспечила движение музыкой и риторикой, она укрепляла дух его участников». Аналогичную роль играли католическая церковь, неформальные кружки и ассоциации оппозиционного характера (например, Комитет защиты рабочих в самом начале зарождения «Солидарности» в Польше в 80-х годах). Большое значение имеет и так называемая «структура политических возможностей» (ассоциации, местные административные центры, сотрудничающая политическая элита и т.д.).

Наконец, мы подходим к последней теме — структуре социальных неравенств, иерархий богатства, власти и престижа. Вытекающие отсюда противоречия и конфликты между классами, стратами и т.д. часто оказываются фактором первичной мотивации. Иерархическая дифференциация насущных интересов приводит к напряженности, уси-

190

лению недовольства, что побуждает людей присоединяться к движениям протеста или реформаторским движениям. Те, у кого нет никакой надежды на успех, кто лишен доступа к ресурсам, составляют «человеческий материал» социальных движений; они быстро отзываются на призывы и легко включаются в действия, нацеленные на структурное перераспределение привилегий и поощрений.

Условия и напряжения, существующие в рамках структуры, необходимы, но не достаточны для возникновения движения. В следующей фазе процесс должен переместиться в область социального сознания. <...>

Когда социальная напряженность соединяется с ее общим идеологическим осознанием, тогда ситуацию можно считать созревшей для возникновения движения.

В подобных ситуациях роль инициирующего фактора чаще всего играет незначительное событие, с которого начинается «карьера» движения. Такое событие поднимает уровень осознания, создает прецедент героического противодействия, провоцирует открытое выражение поддержки и раскрывает широкий диапазон оппозиционного консенсуса (прорывая «плюралистическое незнание», когда никто не представляет, сколько еще людей разделяют это недовольство и сколько действительно готовы присоединиться к действию). Оно также служит проверкой решительности властей или ее отсутствия. В случае с Розой Парке, которая отказалась занять место в той части автобуса, что предназначалась для чернокожих пассажиров, конфликт, выросший из маленького инцидента, разросся в одно из наиболее мощных социальных движений в американской истории — движение за гражданские права негров. В другом случае, когда пожилая рабочая Анна Валентинович была уволена с верфи имени Ленина в Гданьске в 1980 г. по политическим мотивам, рабочие встали на ее защиту, и в течение нескольких дней набрало силу самое мощное политическое движение в современной европейской истории — «Солидарность».

2. Иницирующее событие закрывает начальную стадию «карьеры» движения, т.е. фазу возникновения. Далее следует фаза мобилизации. Первая волна рекрутирования включает тех, кто наиболее подвержен влиянию условий, против которых направлено движение, кто лучше всех воспринимает его центральную идею, наиболее точно понимает и оценивает (интеллектуально, эмоционально, морально и политически) его причины. Такие люди присоединяются к движению по убеждению, считая, что оно и есть тот инструмент, который необходим для осуществления общественных преобразований. По мере того как движение растет и набирает силу, к нему подключаются те, кто просто ищет смысла в жизни. Нельзя сбрасывать со счетов и кучки циничных критиков, которые присоединяются к движению в надежде на материальные выгоды в случае его победы. На этой, второй, волне люди вступают в движение скорее из сочувствия, а не по убеждению. Не удиви-

тельно, что различные мотивы включения в деятельность движения служат причиной появления и разных видов связей, удерживающих людей в его структуре. Среди них есть и активисты, и последователи, и просто попутчики, и даже «свободные наездники», отдаленно симпатизирующие ему, надеющиеся, что победа принесет выгоды и им. Такая, подобная луковице, структура становится особенно очевидной, когда движение сталкивается с неприятностями, подавляется или терпит поражение. В этих случаях внешние слои отпадают первыми. Активисты остаются и иногда позднее возрождают движение.

Однако простого привлечения в собственные ряды новых «рекрутов» недостаточно, необходимо мобилизовать людей на коллективные действия. Изучение социальных движений доказывает, что здесь огромное значение имеют харизматические лидеры: Иисус Христос, Будда, Магомет, Мартин Лютер Кинг, Лех Валенса, Вацлав Гавел и многие другие. Они сплачивают своих сторонников, заражают их своим энтузиазмом и вдохновляют на героические поступки. Руководя действиями людей, лидеры укрепляют и собственное положение. Таким образом, делается первый шаг к возникновению внутренней дифференциации и иерархической структуры движения. <...>

3. Это открывает следующую стадию в развитии движения: структурное совершенствование, которое проходит долгий путь от простого объединения людей до полностью сформировавшейся организации. Различаются четыре подпроцесса внутреннего морфогенеза.

(А) Сначала наблюдается постепенное возникновение новых идей, верований, кредо, «общего словаря надежды и протеста». Со временем некоторые движения развивают свое собственное, особое *миро-восприятие*.

(Б) Затем наступает институционализация новых норм и ценностей, регулирующих функционирование движения и обеспечивающих критерии для критики внешних условий. Такова главная идея теории Тёрнера о «возникающих нормах». Следует заметить, что внутренние нормы и ценности могут также регулировать отношения с оппонентами, определяя «репертуар точек зрения» или тактику борьбы, которая предписывает, что дозволено, а что запрещено в обращении с оппонентами и противниками движения. Таким образом, во внутренней нормативной структуре движения различаются «этика солидарности» и «этика борьбы».

(В) Следующий подпроцесс — возникновение новой внутренней организационной структуры: новых взаимодействий, отношений, со-единений, обязательств. То, что Цурхер и Сноу называют обязательствами, применимо *mutatis mutandis* (с некоторыми изменениями) к любым другим межличностным связям в движении: «Этот феномен возникновения и взаимодействия должен быть развит самим движением». «Конечный эффект построения внутренней структуры заключается в появлении полностью оформленной организации социаль-

192

ного движения» (ОСД), определяемой как «формальная организация, которая идентифицирует свои цели и предпочтения социального движения, или контрдвижения, и пытается достичь их». Например, движение за гражданские права негров в США породило несколько организационных форм: Конгресс расового равенства, Национальная ассоциация за прогресс цветных, Южная христианская конференция лидерства, Студенческий координационный ненасильственный комитет и т.д. «Солидарность» включает в себя Гражданские комитеты, «Сражающуюся Солидарность», Независимую ассоциацию студентов, «Сельскую Солидарность» и т.д.

(Г) Наконец, набирает силу еще один подпроцесс — появление (выкристаллизовывание) новых подходящих структур, новой иерархии зависимости, доминирования, лидерства, влияния и власти. Оптимальный эффект достигается, несомненно, при «слиянии индивидуальных интересов и общественных целей», когда участие в движении удовлетворяет потребности его членов и в то же время вносит вклад в намеченные социальные изменения.

Можно выделить две типичные последовательности морфогенетических процессов в зависимости от происхождения движения. Когда оно возникает «лавинообразно», спонтанно («снизу»), принимая форму взрыва недовольства и возмущения, начало обычно закладывается из простых взаимодействий. Участники бунтов, манифестаций и т.д. создают зачаточную форму организационной структуры. Потом движение обретает идею — иногда привнесенную извне, иногда заимствованную из более ранней доктрины, а иногда сформулированную харизматическим лидером. Затем, когда складываются этика солидарности и этика борьбы, постепенно вырабатывается специфическая нормативная система. Наконец, внутреннее разделение между лидерами, последователями, рядовыми членами, симпатизирующими, случайными попутчиками и «свободными наездниками» кристаллизуется в подходящую (соответствующую) структуру.

Если же движение возникает «сверху» (такая ситуация изучается сторонниками школы мобилизации ресурсов), то оно обычно начинается с радикальной критики настоящего и указания на конкретные личности или группы, которые блокируют путь к будущему. Затем наступает институционализация нового нормативного порядка, определяемого идеологией, что осуществляется организаторами движения и подкрепляется санкциями его руководства. На этой основе среди членов движения возникают новые модели взаимодействия, более постоянные связи. Наконец, кристаллизуется дифференциация возможностей внутри движения (хотя и непостоянный, но все-таки реальный доступ к источникам, которые оно контролирует), при этом четко разделяются ведущая элита и рядовые члены, участники и симпатизирующие.

<...> Различные подпроцессы внутреннего морфогенеза движения не обязательно протекают гармонично. Зачастую одни из них чрезмер-

но развиваются за счет других, давая жизнь различным патологиям. Так, слишком сильное увлечение идеологией приводит к утопизму, прагматизму или фундаментализму. Слишком большое внимание ин-ституциализации нормативной структуры ведет к чрезмерной регуляции, а акцент на тесное и интенсивное взаимодействие членов движения легко вырождается в фракционность, протекционизм, выдвигает на первый план при занятии высших постов личностные критерии. Дифференциация возможностей, насущных интересов или жизненных шансов среди участников движения нередко порождает олигархию и смещение целей, особенно если задачу сохранения самого движения лидеры ставят выше задач по реализации его начальной программы. <...>

4. Краткий комментарий к последней стадии «карьеры» движения — его завершению. Есть два варианта. Один — оптимистический: движение побеждает, и таким образом устраняются причины, породившие его (*raison d'être*), деятельность его свертывается, и оно распадается. Другой — пессимистический: движение подавляется, терпит поражение или исчерпывает потенциал своего энтузиазма и постепенно приходит в упадок, не добившись победы. Но ситуация может быть двоякой. Иногда полный успех движения приводит к досрочному достижению цели и к его быстрому распаду, провоцируя ответный удар противодействующих сил. Завоевания движения могут быть утрачены, если больше нет сил для их поддержания. Это то, что некоторые лидеры называют «кризисом победы». В других случаях неудача помогает обнаружить слабые стороны, выявить тех, кто действительно поддерживает движение, уничтожить его противников, перегруппировать силы, поймать врагов «на мушку» и, пересмотрев тактику движения, оживить его в новых формах. Такую ситуацию можно называть «победой поражения». Именно это случилось с подавлением движения «Солидарности» в Польше в конце 80-х, что привело к его окончательной победе в 1989 г.

Внешняя динамика социальных движений

Обратимся теперь к другой стороне «двойного морфогенеза», а именно к влиянию социального движения на окружающее общество. <...>

В этом плане главным являются структурные сдвиги, которые можно назвать «морфогенетическим потенциалом» движения. Оценивая его влияние на внешние структуры, важно соотнести провозглашенные им цели с конкретными историческими шансами. Пивен и Кловард напоминают: «завоевания должны оцениваться по реальным возможностям». Кроме того, необходимо отделять сознательное воздействие от непреднамеренных и неосознанных побочных результатов, а также краткосрочное влияние от долгосрочного, которое обнаружится лишь спустя какое-то время.

194

Таким образом, последствия социального движения имеют сложный, двойственный характер. Потерпев поражение, оно может, тем не менее, вызвать такие структурные сдвиги, которые позднее все-таки приведут к победе. «Движение может быть беспощадно подавлено, и все же многое, к чему оно стремилось, со временем проявляется. Конфронтация нередко служит предупредительным сигналом для правящей элиты, которая осознает, что лучше изменить курс, чтобы не столкнуться в будущем с еще более мощным выступлением». <...>

В то же время движение, которое явно реализовало все свои программные цели, но не использовало все исторические шансы, конкретные исторические обстоятельства, вряд ли можно назвать успешным. Ведь случается и так, что изменения, которые поначалу воспринимаются как несомненные завоевания, вдруг приводят к негативным последствиям, способным перечеркнуть полученные преимущества. В конце концов, то, что удалось завоевать, может быть утрачено в долгосрочной перспективе.

Морфогенетический потенциал движения проявляется как в разрушительных, так и в созидательных действиях. Обычно для того, чтобы ввести структурные новации, оно должно вначале подорвать или, по крайней мере, ослабить прежние структуры и лишь позднее приступить к созиданию. Однако некоторые движения ограничиваются разрушением, поскольку им недостает творческого потенциала. В таких случаях говорить об исторической роли движения неправомерно.

Структурно-преобразовательны и потенциал движения (как деструктивный, так и конструктивный) может принимать различные формы в зависимости от типа (уровня развития, размеров) социальной структуры, на которую он направлен. Всего существует четыре разновидности (формы) такого потенциала.

1. Идеологический потенциал движения выражается в его влиянии на распространенные в обществе идеи, кредо, верования, *миро-воззрения*, представления о настоящем, образы будущего, деление на врагов и союзников и т.д. <...>

2. Реформаторский потенциал движения выражается в его воздействии на нормативную структуру, в распространении новых ценностей, правил поведения и т.д. среди населения. Тем самым достигается то, что Берне и Букли называют «мета-властью» или «относительным контролем». «Основные схватки в человеческой истории и современном обществе вращаются вокруг формирования и реформирования ключевых правил систем, центральных институтов общества».

3. Реорганизационный потенциал выражается во влиянии движения на модели и каналы социального взаимодействия (социальную организацию), на процессы установления новых социальных связей, возникновения новых групп и новых межгрупповых коалиций, на формирование коммуникационных сетей и т.д. <...>

4. Наконец, можно выделить перераспределительный потенциал,

который выражается во влиянии движения на процесс формирования новых подходящих структур в той мере, в которой это движение способно отобрать привилегии у своих врагов и обеспечить ими своих членов, последователей, сторонников или симпатизирующих. Яркий тому пример — подрыв «номенклатуры» в посткоммунистических странах Восточной Европы в недавнем прошлом. Перераспределение шансов на успех — это конечная цель движения в области структурных сдвигов. Доступ к власти играет решающую роль для сохранения достигнутых преимуществ и управления распределением ресурсов и благ в будущем. <...>

Движение полностью раскрывает свой динамический потенциал только тогда, когда реализуется каждая из четырех его разновидностей (форм). Для подобного, весьма редкого, случая я бы сохранил термин «революционное движение». На деле движения часто уродливы, сосредоточены на какой-либо одной сфере структурных изменений. <...>

Если обратиться к революционным движениям — многообразным по характеру своих целей и наиболее всеобъемлющим по структурному воздействию, то обнаружатся две типичные альтернативные последовательности внешнего морфогенеза. Одна идет «снизу», начинаясь с новой идеологии, под влиянием которой постепенно складываются новые нормы и ценности, а их применение способствует формированию новых моделей взаимодействия и организации, — они-то в конечном счете и обуславливают формирование новых насущных потребностей и интересов. Это спонтанный морфогенетический процесс. Альтернативная последовательность протекает в обратном порядке. Она начинается «сверху» — с перераспределения ресурсов, возможностей, жизненных шансов декретом правительства, которое берет власть; использование новых возможностей способствует формированию новых моделей взаимодействия, но не посредством принятия особых правил, а путем следования новым образцам, и лишь постепенная кристаллизация их приводит к новым нормам и ценностям; наконец, возникают новые идеи, верования и кредо как рационализация новых структурных порядков в других сферах. Это — морфогенетический процесс, введенный законом.

Теперь сведем воедино наши наблюдения о внешней и внутренней динамике социального движения. «Двойной морфогенез» социальных движений не означает той же последовательности фаз или стадий, в которой внутренний морфогенез (возникновение внутренней структуры движения) по времени предшествовал бы внешнему (возникновению или преобразованию структур общества). Мы не должны заблуждаться, полагая, что движение сначала кристаллизуется, чтобы обрести морфогенетический потенциал, и лишь потом становится способным заняться структурными реформами. Такое предположение о линейной последовательности необходимо отвергнуть.

Социальные движения приводят к изменениям в обществе с са-

196

мого начала своего зарождения, с момента своего внутреннего морфогенеза. Аналогичным образом изменения в обществе также все время влияют на него по принципу обратной связи, постоянно модифицируют «карьеру» движения, его размах, скорость и направление. Как справедливо замечает Лауэр, «мы имеем дело с двумя пересекающимися друг с другом процессами — самим движением и процессами в более широком контексте, т.е. в обществе, внутри которого оно разворачивается». Процессы становления и движения и новых социальных структур тесно взаимосвязаны, они стимулируют или сдерживают друг друга. Существует постоянное взаимодействие элементов внутреннего и внешнего морфогенеза.

Современное состояние теорий социальных движений

<...> Существуют две традиционно противоположные модели общества, соответствующие двум противоположным подходам к изучению социальных движений. Согласно первой модели, социальные движения появляются «снизу», когда уровень недовольства, возмущения и крушения надежд превышает определенный порог. Авторы одной разновидности этой модели рисуют образ вулкана: социальные движения представляются им как стихийный, спонтанный взрыв коллективного поведения, который лишь позднее приобретает лидеров, организацию, идеологию (движения просто «случаются»). Сторонники другой рисуют предпринимательский, или конспиративный (заговорщический), образ: социальные движения рассматриваются как целенаправленные коллективные действия, подготавливаемые, мобилизуемые и управляемые лидерами и идеологиями в попытке достичь специфических целей (в этой модели социальные движения «формируются»).

Вторая, противоположная модель делает ударение на структурном контексте, облегчающем или сдерживающем возникновение социальных движений; иначе говоря, движения прорываются наружу, когда условия, обстоятельства, ситуация оказываются благоприятными для этого. Одна из разновидностей данной модели основана на метафоре клапана для выпуска пара: потенциал движения (в той или иной мере имеющийся в любом обществе и рассматриваемый как постоянный) выпускается «сверху», если сдерживающие механизмы — блоки и управление на уровне политической системы — ослабевают. По версии другой разновидности рассматриваемой модели, важную роль играет доступность ресурсов: причиной появления движений служит открытие новых средств и возможностей, облегчающих коллективные действия. Наиболее часто характер политической системы и, в частности, поле деятельности «структуры благоприятных политических возможностей»

отмечается как основной, решающий фактор сдерживания или облегчения коллективных действий.
В современных концепциях социальных движений обнаруживается

явная тенденция к синтезу, преодолевающему противоположность теорий, ориентированных на действие и структуру. В середине 80-х годов Алдон Моррис и Цердрик Херринг проинтервьюировали представителей упомянутых концепций. По их единодушному мнению, «все опрошенные согласны с тем, что и социально-психологические, и структурные переменные являются решающими для понимания социальных движений. Вопрос заключается лишь в том, можно ли стереть эту биполярность и соединить оба подхода». Как недавно заметил Дитер Рухт, «важная задача дальнейшего исследования заключается в возведении концептуальных мостов». Многие ученые предпринимали конкретные шаги в этом направлении. Позвольте привести четыре примера.

Берт Кландерманс считает, что повышенное внимание сторонников теории мобилизации ресурсов социальных движений к проблеме их структуры (организаций) ведет к отрицанию их индивидуального, социально-психологического измерения. Необходимо, полагает он, соединить новую, модифицированную социально-психологическую теорию с правильным подходом к мобилизации ресурсов. Автор заявляет, что нужно покончить как с традиционными социально-психологическими подходами к социальным движениям, так и с отрицанием социально-психологического анализа теориями мобилизации ресурсов.

Мира Ферри и Фредерик Миллер делают аналогичную попытку обогатить теорию мобилизации ресурсов разработкой проблемы субъективного уровня. Они сосредотачивают внимание на двух психологических процессах, решающих для реформаторских или революционных движений. Один — недовольство системой (политизация), т.е. возложение всех грехов на институциональные структуры, а не на лидеров (правителей).

Другой — формирование мотиваций у участников, облегчающих их решение главной задачи: привлекать к движению новых сторонников и подталкивать их к действию. С этой точки зрения, в теориях, ориентирующихся на структурно-организационную сторону движений, должна быть восстановлена психологическая перспектива. «Включение познавательных социально-психологических посылок вместо «побудительной» терминологии в рамках теории мобилизации ресурсов должно помочь в прояснении как отношений между движениями и обществом, так и процессов развития и роста самих движений».

Еще более поразительной является попытка одного из ведущих сторонников подхода «коллективного поведения» Ральфа Тёрнера «перекинуть мост через пропасть между теориями коллективного поведения и мобилизации ресурсов». Он признает успехи, достигнутые теорией мобилизации ресурсов, и противится желанию рассматривать ее непременно в качестве альтернативы более традиционному подходу, сторонниками которого являются Парк, Блумер, Смелзер и он сам. Тёрнер считает, что теория мобилизации ресурсов вносит важный вклад в решение трех вопросов, которые остаются нерешенными в

198

рамках ортодоксальной теории коллективного поведения. Во-первых, это вопрос о «внеинституциональности»: почему люди отклоняются, отступают от установленных институциональных путей? Во-вторых, о «переводе чувств в действия»: почему люди превращают внеинституциональные диспозиции в действия? И в-третьих, о загадке «коллективного действия»: почему люди собираются вместе для выражения своих чувств и стремлений? Таким образом, «полная и сбалансированная теория социальных движений должна включать в себя наиболее важные положения обеих упомянутых концепций».

Стремление к компромиссу продемонстрировала и противоположная сторона: как заявили основатели теории мобилизации ресурсов Доу МакАдам, Джон Маккарти и Майер Залд, «полное понимание динамики движения может быть достигнуто лишь при условии широкого концептуального видения нового и старого подходов». Они отрицают односторонние объяснения истоков движения «сверху» и «снизу» и считают, что между макроструктурными условиями (политическими, экономическими, организационными) и микродинамикой возникающих движений существует связь. «Мы полагаем, что реальное действие осуществляется на третьем уровне, промежуточном между индивидуальным и широким макроконтэкстом, в котором закрепилось социальное движение».

Такая тенденция к синтезу и согласию представляется правильной. Социологическая мудрость сосредотачивается не в какой-то одной теории или школе. Адекватную интерпретацию невероятно сложных социальных явлений могут дать лишь множество теорий или многомерная теория. <...>

Во-первых, социальные движения являются воплощением характерной двусторонности социальной реальности. МакАдам, Маккарти и Залд замечают, что «реальное действие в социальных движениях разворачивается на промежуточном уровне — между макро- и микро-». Обершолл полагает, что процессы, происходящие в социальных движениях, «обеспечивают связь между макро- и микроасpekтами социологической теории». Цюрхер и Сноу указывают: «Связь между индивидуальными и социальными структурами отчетливее всего проявляется в социальных движениях». Следовательно, «множество социальных движений есть великолепная сцена, на которой можно наблюдать, как социальные факторы влияют на деятелей и сами оказываются под их влиянием».

Во-вторых, социальные движения представляют собой также промежуточную стадию в динамике возникновения новой социальной ткани,

позволяя нам «ухватить» социальную реальность в момент ее рождения. Это означает, что они принимают участие в формировании, конструировании, реформировании общества, являются в некотором роде наиболее важными субъектами (агентами) структурных изменений и построений. «Социальные движения относятся к про-

цессам, с помощью которых общество осуществляет свою организацию на основе системы исторических действий и через классовые конфликты и политические действия». Изучая социальные движения, мы имеем возможность анализировать более широкие социальные структуры в процессе их возникновения и изменения.

В-третьих, социальные движения являются промежуточным феноменом и в ином смысле. «Движения не сводятся целиком и полностью к коллективному поведению, хотя и не являются воплощением зарождающихся групп интересов... Скорее, они содержат в себе элементы и того, и другого». Таким образом, изучение социальных движений помогает нам уяснить смысл промежуточной фазы внутреннего построения структур, увидеть, как они возникают и изменяются. Киллиан так суммирует это положение: «Изучение социальных движений не есть изучение стабильных групп или установленных институтов, оно представляет собой исследование социальных групп и институтов в процессе их становления». <...>

Г.Г. Дилигенский

ДВИЖЕНИЯ КАК СУБЪЕКТ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ*

Попытаемся дать краткую характеристику социально-психологических параметров массовых движений.

<...> Один из наиболее известных исследователей социальных движений французский социолог А. Турен считает их действующими лицами («актерами») процесса самопроизводства общества. Смысл этой идеи заключается в том, что движение есть такая форма коллективной деятельности, посредством которой социальные общности устанавливают, по выражению Турена, «контроль над историчностью», т.е. вмешиваются в ход истории. Это вмешательство становится возможным потому, что социальные движения носят конфликтный и наступательный характер: они оспаривают те или иные параметры существующих общественных отношений и культурных моделей и тем самым выступают как факторы изменений**.

Социальные движения являются массовым групповым субъектом, хотя они и не подходят под определение группы как имеющей определенные границы и относительно устойчивой общности людей. Общность, охватываемая движением, обычно чрезвычайно подвижна: состав его участников постоянно меняется, то расширяясь, то сужаясь; форма его существования — более или менее спорадические акции, которые могут многократно возникать и прекращаться в течение более или менее длительного времени, но могут быстро и необратимо пойти на убыль, затухнуть вместе с самим движением. Эти черты движения объясняются их массовым характером: масса не в состоянии вся сразу и в течение длительного времени отдаваться общественной или политической деятельности.

Вместе с тем именно эти особенности движений позволяют им выступать в роли подлинного массового субъекта и фактора социально-политических изменений. Движение — это действие, а действие, в котором непосредственно участвует масса, способно оказать гораздо более сильное и быстрое влияние на ситуацию, чем пассивные, институциональные формы вовлеченности масс в общественно-политическую жизнь (как, например, голосование на выборах). Движение выражается в таких действиях, как забастовки, демонстрации, митинги, и если масса их участников достигает некой критической точки, в стране, городе или регионе возникает принципиально новая психологическая атмосфера, которая становится самостоятельным фактором политических решений.

Мы не можем здесь обстоятельно рассматривать социально-психологические механизмы динамики общественно-политических движений, их мотивационные, когнитивные, аффективные и другие аспекты*. Социология и социальная психология общественных движений — весьма широкое направление научных исследований, в его рамках сформировалось немало школ и концепций. Стоит отметить, что попытки обновить некую общую теорию движений или их типологию наталкиваются на трудности, связанные с чрезвычайно многообразием этого феномена. История знает как движения, ориентированные на достаточное количество определенных программных целей, так и таких целей не имеющих, выражающие лишь протест против тех или иных институтов, социальных явлений; движения «против» и движения «за», хорошо организованные и стихийные. С точки зрения рассматриваемого здесь вопроса о групповых субъектах социально-политической психологии, важно прежде всего понять, чем движение психологически отличается от других видов массовых общностей и как оно соотносится с другими ее субъектами.

* Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М.: Наука, 1994. С. 247-251.

** См.: Турен А. Введение к методу социологической интервенции//Новые социальные движения в России: По материалам российско-французского исследования. М., 1993. С. 9-10.

* В отечественной литературе психологии общественных движений посвящен большой раздел книги А.И. Юрьева «Введение в политическую психологию». См. также: *Дилigenский Г.Г.* Феномен массы и массовые движения//Рабочий класс и совр. мир. 1987. № 3.

В отличие от социально-экономических, культурных, региональных, этнических, профессиональных групп, движение представляет собой общность, объединенную общим действием. Такое действие означает сближение людей, интенсификацию социально-психологических связей общения между ними, причем связей, не «заданных» обстоятельствами, не навязанных общей судьбой, но конструируемых ими самими. В движениях проявляются не только те конкретные потребности и интересы, которые приводят к их возникновению, но и глубинная социально-интегративная потребность, присущая человеку. Мы видели ее проявление у активистов движения, но и основная масса их участников испытывает то же ощущение слитности с большей общностью людей, способной «действовать вместе», активно вмешиваться в ход событий. В движении личность на какое-то время преодолевает свою изоляцию, отчуждение от других, незнакомых людей и в то же время возрастает ее чувство социального достоинства — человек ощущает себя частью коллективной силы. С этим связан тот повышенный эмоциональный тонус, который обычно характеризует массовые акции. Массовое движение может возникать как принципиально новая общность, черпающая своих участников из различных социальных групп, и может быть связана генетически с интересами какой-то определенной социальной или этнической группы. Примером движений первого типа могут служить экологические движения, второго — массовое рабочее движение. По отношению к нему рабочий класс является субъектообразующей группой. Другие субъекты социально-политической психологии — партии, группы активистов могут быть начинщиками и организаторами движений, а в других ситуациях создаются самим движением, представляют собой его продукты. Например, многие социал-демократические и коммунистические партии возникли из рабочего движения, были его частью, и лишь затем отделились от него, превратились в самостоятельные политические институты.

<...> В науке идут споры, совместима ли деятельность движений с их институционализацией. Многие исследователи утверждают, что движения и социальные и политические институты — взаимоисключающие феномены, превращение движения в институт убивает его, так как лишает его главной сущностной характеристики — способности воплощать свободную, никем не контролируемую и не регулирующую творческую самостоятельность масс.

В действительности отношение между институтами или организациями и движениями, очевидно, определяется конкретной ситуацией. Отделение движений от институтов — прежде всего от политических партий — явление, типичное для стран со сложившейся и относительно устойчивой социальной и партийной структурой, где партии имеют налаженные связи с субъектообразующими группами, что позволяет им представлять различные социальные интересы. В этих ситуациях движения как бы сигнализируют о проблемах и потребностях, 202

ощущаемых массами, но недостаточно осознанных политической элитой, и выступают мотором изменения: их напор заставляет вносить коррективы в институциональную политику, а подчас приводит и к существенным изменениям в партийной структуре и в составе политической элиты. В случае превращения движений в институты это «разделение труда» нарушается и массы теряют возможность непосредственного вмешательства в политику. В этой связи весьма характерны те мучительные сомнения и противоречия, которые испытывали в ряде стран движения «зеленых», когда перед ними возникла перспектива превращения в обычные парламентские партии.

Иная ситуация складывается в тех странах, где в связи с процессом ускоренной модернизации или перехода от государственной к рыночной экономике происходит бурная ломка старых структур и далеко еще не завершившееся формирование новых. В этой ситуации еще нет условий для функционирования партий, обладающих устойчивыми социальными связями, и воздействие массовых слоев на политику может осуществляться в основном в форме социально-политических движений. Если существующие в этих странах партии не связаны с такими движениями, они превращаются в не имеющие сколько-нибудь устойчивой социальной базы группы политиканов, занятых борьбой за власть и неспособных к проведению устойчивого политического курса. Чтобы выжить и приобрести статус реальной политической силы, партии, действующие в подобной ситуации, нередко стремятся подвести «под себя» массовые движения, мобилизация путем организации массовых акций потенциальных сторонников заменяет им организованную систему связей с обществом. В посттоталитарной России такие попытки — в основном не особенно успешные — инициирования массового движения особенно характерны для национал-патриотических и коммунистических группировок.

В ряде стран третьего мира феномен «партии—движения» стал типичной чертой политической жизни; характерно, что многие ученые из этих стран решительно отрицают дуалистический тезис «или движение, или институт», отстаиваемый западными социологами.

Российский опыт, с одной стороны, демонстрирует громадную роль массовых социальных и политических движений в обществе переходного периода, а с другой — крайнюю нестабильность, которую вносит в общественное развитие «волнообразная», по схеме «подъем—спад» динамика этих движений. Кризис и спад демократического движения после августа 1991 г. явился одним из решающих факторов неустойчивости политической ситуации и курса, проводимого руководством страны. «Организовать» массовое движение сверху, разумеется, невозможно, но демократические политические организации и властные структуры могут создавать «благоприятную среду» для их нового подъема, поддерживать те инициативы снизу, которые идут в этом направлении. В последнем случае политическая элита, и том числе ее группы, в свое вре-

мя вышедшие из демократического движения, занимали противоположные позиции. Один из примеров — игнорирование этими группами и властными структурами в целом нового рабочего движения и его профсоюзных организаций, предпочтение, оказываемое ими «официальной» профсоюзной федерации — институту, унаследованному от тоталитаризма и имеющему мало общего с массовым движением. Массовый субъект общественно-политической жизни — движение, несомненно, во многих отношениях неудобен для любой власти и связанных с ней политических институтов, воспринимается ими как дестабилизирующий фактор. Однако, если стратегические цели этих институтов и движений совпадают, противодействие движениям, отказ от диалога с ними (при всех его сложностях) равносителен запрету на непосредственное участие масс в выработке и осуществлении политического курса. Такое противодействие может способствовать частичной и конъюнктурной стабилизации социально-политической ситуации, но является фактором углубления ее структурной, долгосрочной нестабильности. Ибо она делает политический курс страны игрушкой в руках отчужденных от общества соперничающих политических «команд» и клик.

Т. Г. Стефаненко

СОЦИАЛЬНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ И МЕЖЭТНИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ*

Естественно, что к их числу относятся и *национальные отношения* — вид социальных отношений, в которые вступают этнические группы (нации, народности, племена) и отдельные индивиды как представители этих групп. Безусловно, задача социальной психологии — изучение не столько реальных социальных отношений самих по себе, сколько их отражения в сознании людей. Однако, поскольку на уровне больших групп социальные факторы более непосредственным образом детерминируют процесс психического отражения, проводя социально-психо-логический анализ взаимодействия между большими группами, необходимо учитывать реальные социальные (национальные) отношения.

Из большого числа проблем взаимовлияния коммуникативных процессов и социальных отношений выберем лишь один пример, связанный с национальными отношениями.

* Общение и оптимизация совместной деятельности/Под ред. Г.М. Андреевой, Я. Яноушека. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. С. 242-250.

204

<...> Впервые термин «социальный стереотип» ввел в употребление У. Липпман в 1922 г. в книге «Общественное мнение». Вслед за Липпманом, который считал одной из основных характеристик стереотипов неточность, а часто и ложность содержания, в 20—30-е годы они чаще всего интерпретировались как прямая «дезинформация», «совокупность мифических представлений» и т.д. Ложность настолько прочно стала ассоциироваться с понятием «стереотип», что был даже предложен новый термин «социотип» для обозначения стандартного, но истинного знания о социальной группе. Лишь начиная с 50-х годов получила распространение гипотеза О. Клайнберга о наличии в стереотипах некоего «зерна истины». Затем особенно большое внимание стало уделяться так называемым «гипотезам контакта», согласно которым чем при более благоприятных условиях протекает контакт между группами, чем дольше и глубже они взаимодействуют и шире обмениваются индивидами, тем выше удельный вес реальных черт в содержании стереотипов.

Хотя проблема истинности содержания стереотипов остается до сих пор, по существу, нерешенной, не вызывает сомнения, что социальные стереотипы вовсе не сводятся к «совокупности мифических представлений» — они всегда отражают некоторую объективную реальность, пусть и в искаженном или трансформированном виде. Как отмечал А.Н. Леонтьев, образ может быть более адекватным или менее адекватным, более или менее полным, иногда даже ложным, но мы всегда его «вычерпываем» из объективной реальности. Большинство отечественных авторов в отличие от точек зрения, преобладающих за рубежом, определяют социальный стереотип именно как образ социального объекта, а не просто как мнение об этом объекте, никак не обусловленное объективными характеристиками последнего и всецело зависящее от воспринимающего «стереотипизирующего» субъекта.

Тем не менее проблема соотношения субъективных и объективных детерминант содержательной стороны стереотипа по-прежнему остается одной из самых актуальных и требующих дальнейшего исследования. Но и сейчас можно сказать, что детерминанты содержательной стороны

стереотипов кроются в фактах социального, а не психологического порядка: в реальных особенностях стереотипизируемой и стереотипизирующей групп и в отношениях между группами (например, в межэтнических отношениях внутри многонационального государства).

То, что реальные межэтнические отношения оказывают воздействие на содержание стереотипов, не требует особых доказательств. Сила этого воздействия может быть наглядно продемонстрирована на примере неоднократно описанного феномена «зеркального образа». Он заключается в том, что члены двух конфликтующих групп (причем изучались именно этнические группы) приписывают идентичные положительные черты себе, а идентичные пороки — противникам. В настоящее время даже в западной социальной психологии все большее

распространение получает точка зрения, согласно которой «содержание стереотипов скорее результат, чем причина существующих межгрупповых отношений».

Однако содержание далеко не единственное «измерение» стереотипов. В социальной психологии выделены и другие их характеристики: *согласованность*— степень единства представлений членов одной группы о другой группе; *направленность*— общее измерение благоприятности стереотипов; *степень их благоприятности* (или неблаго-приятности). Предпринимались попытки выделения и целого ряда других параметров (например, отчетливость, сложность), частично пересекающихся с уже перечисленными. Встает вопрос, какое воздействие оказывают межэтнические отношения на эти характеристики стереотипов? Это, во-первых. А во-вторых, какие именно аспекты межэтнических отношений влияют на них? Ответы на эти вопросы помогут более детальному выявлению роли «обратного» воздействия стереотипов на характер межэтнических отношений.

В западной социальной психологии в основном исследуются такие компоненты межэтнических отношений, которые связаны с «глубиной», «продолжительностью» и т. п. контактов между группами. В многочисленных эмпирических исследованиях было доказано, например, что контакты ведут к изменению стереотипов, причем не столько в направленности стереотипа, сколько в степени его благоприятности или не благоприятности. Предпринимаются попытки установить зависимости и связи между отдельными «измерениями» стереотипов и переменной, получившей наименование «информированность» (осведомленность) о стереотипизируемой группе, хотя полученные результаты и оказались не столь однозначными, как предполагалось. В какой-то мере это связано с тем, что сама информированность понимается то, как наличие межличностных контактов между представителями различных групп, то, как косвенные контакты через средства массовой коммуникации. Главная же причина неоднозначности полученных результатов состоит, на наш взгляд, в том, что западным исследователям свойственна переоценка влияния межличностных контактов на основные характеристики стереотипов, в то время как социальные межэтнические отношения ими не учитываются или психологизируются. <...>

Роль межэтнических отношений в формировании и функционировании стереотипов можно понять лишь с учетом *характера* этих отношений, их социально обусловленных форм: сотрудничества или соперничества, доминирования или подчинения. Именно от характера отношений зависит направленность и степень благоприятности стереотипов, а при значительном изменении характера отношений эти параметры меняются вплоть до полного слома прежних стереотипов. Примеров такого воздействия можно привести множество и на основании результатов зарубежных исследований. У студентов из Принсто-на, стереотипы которых по отношению к десяти этническим группам

206

исследовались в 1932 и в 1950 гг., после второй мировой войны наиболее значительно изменились (в негативную сторону) стереотипы немцев и японцев. В ряде исследований было обнаружено, что авто-стереотипы, как правило, более благоприятны, чем гетеростереотипы. Однако на фоне общей, а, по мнению многих зарубежных авторов, единственно возможной и неизбежной тенденции встречаются и обратные явления: тенденция воспринимать собственную группу менее благоприятно, чем другие группы. Значительное количество исследований показало, что одним из главных факторов возникновения такой тенденции является различие в социальном статусе групп, а именно их неравенство в политическом, экономическом и других отношениях. Именно низкостатусные группы, угнетаемые этнические меньшинства в ряде капиталистических стран склонны развивать негативные автостереотипы и позитивные гетеростереотипы. Все это свидетельствует об обусловленности самого механизма стереотипизации более широким «социальным контекстом».

Эта закономерность проявляется и при исследовании воздействия характера межэтнических отношений и на другие параметры стереотипов. Представляется очевидным, что наиболее высокими будут согласованность и отчетливость взаимных стереотипов соперничающих групп, так как в этом случае внутри каждой группы проявится потребность размежеваться с «врагами». Наоборот, если группы сотрудничают между собой, стереотипы будут менее согласованны и менее отчетливы, ведь при подобном характере отношений внутригрупповой фаворитизм нивелируется и не столь явно проявляется одна из основных функций стереотипов — функция защиты групповых ценностей. <...>

Хотя здесь затронуты лишь некоторые «измерения» стереотипов, но очевиден общий вывод о том, что на все параметры стереотипов самым непосредственным образом влияет именно объективный характер социальных межэтнических отношений, которые строятся на основе положения групп в обществе. Это касается и содержания стереотипов, хотя, как уже отмечалось, вопрос о соотношении воздействия на содержание стереотипов характера межэтнических отношений, а также особенностей стереотипизируемых и стереотипизирующих групп остается открытым. Из этого следует, что при социально-психологическом анализе этнических, как и любых других социальных стереотипов, необходим учет социальных факторов, прежде всего социальных отношений общества. Мы уже указывали на то, что и на Западе в настоящее время все более широкое распространение получает точка зрения о прямом воздействии межгрупповых отношений по крайней мере на содержание стереотипов. Особенно большое значение социальным факторам в возникновении и распространении стереотипов придавал английский психолог А. Тэшфел. В одной из своих последних работ он интерпретировал стереотипизацию как категоризацию социальных

объектов, которая отличается от категоризации объектов физического мира имен-

но воздействием на нее отношений между группами. При этом Тэш-фел попытался выделить социальные функции стереотипов*, в число которых кроме социальной дифференциации, т. е. установления различий между группами, ввел: 1) *объяснение* существующих отношений между группами, в том числе поиск причин сложных и «обычно печальных» социальных событий; 2) *оправдание* наличных межгрупповых отношений, например, акций, совершенных или планируемых по отношению к «чужим» группам. К социальным функциям стереотипов, предложенным А. Тэшфелом, логично, на наш взгляд, добавить еще одну — функцию *сохранения* существующих отношений, ведь объяснение и тем более оправдание отношений между группами с помощью стереотипов необходимо, прежде всего, для сохранения этих отношений. Не случайно психологический механизм стереотипизации во все времена использовался в различных реакционных политических доктринах, санкционирующих захват и угнетение других народов, сохранение господства поработителей путем насаждения негативных представлений о побежденных и поработенных.

Анализ влияния межэтнических отношений на приписываемые этническим группам и их отдельным представителям стереотипы позволяет вернуться к другой стороне проблемы: воздействуют ли стереотипы на межэтнические отношения? Если под воздействием понимать не только изменение межэтнических отношений, но и их сохранение, то признание за стереотипами функции сохранения отношений между группами фактически утвердительно отвечает на этот вопрос. Действительно, наличие стереотипов, особенно стереотипов согласованных, отчетливых и эмоционально окрашенных, в какой-то мере способствует стабильности существующих отношений (в том числе межэтнических). Однако было бы ошибкой поддерживать психологи-затарскую по своей сути точку зрения о том, что соотношение между стереотипами и межгрупповыми отношениями находится в состоянии «циркулярного взаимовлияния». В истории социальных наук уже были попытки доказать активную роль стереотипов в воздействии на межэтнические отношения и даже решить при помощи их «улучшения» самые широкие международные проблемы. Например, исследование, проведенное в 1947 г. в девяти странах под эгидой ЮНЕСКО, было основано на совершенно утопической идее, что если люди будут лучше осведомлены о стереотипах как часто об ошибочных и всегда неполных образах собственной и других наций и эти образы будут заменены на более точное знание о народах, то это в свою очередь приведет к ослаблению международной напряженности. Этой программой ЮНЕСКО и в дальнейшем было стимулировано значительное количество исследований, ни одно из которых, естественно, к ослаб-

лению международной напряженности не привело. <...> В действительности очевидным является воздействие стереотипов не на межэтнические отношения как разновидность социальных отношений, а на межличностные отношения представителей различных этнических групп и в конечном счете на их совместную деятельность в малых группах и коллективах. В этих условиях многие стереотипы при перенесении на конкретных партнеров по совместной деятельности оказывают на нее негативное влияние. Также и разрушение негативного стереотипа может в определенной мере «улучшить» отношение к конкретному представителю другой группы у его партнеров по совместной деятельности. Однако такие локальные изменения стереотипов не определяют изменения характера межэтнических отношений общества в целом.

Сложность изучения стереотипов во многом проистекает как раз из-за того, что функционируют они на двух уровнях отношений: и на межгрупповом, и на межличностном. Стереотипы находятся в сложной диалектической взаимосвязи, с одной стороны, с социальными межэтническими отношениями, а с другой — с межличностными отношениями представителей этнических групп. Поэтому перспективой дальнейших исследований должно стать отнесение двух подходов к анализу этнических стереотипов с учетом как воздействия на них характера межэтнических отношений, так и их воздействия на межличностные отношения в многонациональных малых группах.

Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская

ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ*

Понятие малой группы

Определение. За более чем 90-летнюю историю экспериментальной социальной психологии исследователи неоднократно обращались к определению понятия «малая группа», сформулировав при этом огромное количество всевозможных, часто случайных, порой весьма различающихся между собой и даже противоречивых по смыслу дефиниций. И это неудивительно: в своих попытках соответствующим образом определить малую группу авторы, как правило, шли от соб-

* Не отрицая при этом «индивидуальных» функций, предложенных еще У. Липпманом: систематизации и защиты ценностей.

208

* *Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М.* Психология малой группы: Теоретический и прикладной аспекты. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991. С. 5—34, 72—83.

14-7380

209

ственного ее понимания, диктовавшего акцентирование тех или иных сторон группового процесса, иногда выбираемых априори, чаще же выявляемых чисто эмпирическим путем. <...>

Вероятно, наиболее демонстративно отмеченная тенденция обнаруживает себя в работе М. Шоу. Рассмотрев более полутора десятков определений малой группы, он расклассифицировал их по следующим шести категориям в зависимости от подчеркиваемых разными авторами моментов групповой жизни: 1) с точки зрения восприятия членами группы отдельных партнеров и группы в целом, 2) с точки зрения мотивации членов группы, 3) с точки зрения групповых целей, 4) с точки зрения организационных (структурных) характеристик группы, 5) с точки зрения взаимозависимости и 6) взаимодействия членов группы.

Интересно, что сам М. Шоу, основываясь в трактовке групп-пы на последнем из выделенных им моментов, определяет группу как «двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом таким образом, что каждое лицо влияет и подвергается влиянию каждого другого лица». Вместе с тем он считает, что, хотя взаимодействие есть существенный признак, отличающий группу от простого скопления людей, тем не менее важен и ряд других ее характеристик, а именно: 1) некоторая продолжительность существования, 2) наличие общей цели или целей, 3) развитие хотя бы рудиментарной групповой структуры. К ним следует добавить и такое отличительное свойство группы, как осознание входящими в нее индивидами себя как «мы» или своего членства в группе. <...>

Конечно, если рассматривать малую группу, так сказать *per se*, как некую изолированную от мира данность, функционирующую по особым, только ей присущим законам, в таком случае изложенные выше представления о ней следует признать вполне оправданными. Если же, однако, исходить из иного понимания малой группы, трактуя ее прежде всего как малую *социальную* группу, т.е. как элементарное звено структуры социальных отношений, как своеобразную функциональную единицу в системе общественного разделения труда, в этом случае речь должна идти о принципиально ином определении. Наиболее лапидарный и вместе с тем точный и емкий его вариант предложен, на наш взгляд, Г.М. Андреевой: «Малая группа — это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов». <...> Поэтому здесь мы считаем целесообразным подчеркнуть лишь следующее. Любые социально-психологические характеристики группы (структурные, динамические, собственно феноменологические) должны преимущественно отражать именно признаки группы как целостной микросистемы социальных и психологических отношений. В особенности это относится к характеристикам сложившейся группы как «совокупного субъекта». Но даже и в тех случаях, когда речь идет всего лишь о первичных этапах ста-

210

новления группы, разворачивающегося посредством взаимодействия отдельных ее членов, сопряжения их индивидуально-психологических особенностей, акцент в анализе должен быть сделан на поиске и раскрытии собственно группового начала.

Размеры малой группы. Выбор определения малой группы связан с вопросом о ее размерах, традиционно обсуждаемым многими авторами. Принято говорить о нижнем и верхнем количественных пределах групп-пы. Согласно разделяемому нами мнению большинства исследователей, малая группа «начинается» с диады, хотя при этом в литературе справедливо обращается внимание на несколько «усеченный» характер внутригрупповых отношений в такого рода микрообщности. <...>

Что же касается верхнего количественного предела малой группы, т.е. максимально возможного ее объема, то мнения специалистов на этот счет значительно расходятся.

На наш взгляд, абсолютно правы те исследователи, которые при рассмотрении обсуждаемого вопроса делают акцент на функциональной целесообразности величины малой группы в различных сферах социальной практики, т.е. на соответствии объема группы требованиям реализации ее основной общественной функции, справедливо полагая, что если группа задана в системе общественных отношений в каком-то конкретном размере и если он достаточен для выполнения конкретной деятельности, то именно этот предел и можно принять в исследовании как верхний». Нетрудно заметить, что подобное рассуждение отражает изложенное выше понимание малой группы, исходя из ее базовой характеристики как целевого функционального звена социальной системы, своеобразной единицы предписанной ей деятельности.

Малая группа и коллектив

<...> Коллектив есть особое качественное состояние малой группы, достигшее высокого, а по мнению отдельных авторов — наивысшего уровня социально-психологической зрелости, имея в виду степень развития ее социальных и психологических характеристик.

Такое понимание коллектива ведет к формулированию ставшего почти трюизмом положения: всякий коллектив представляет собой малую группу, но не всякая группа может быть признана коллективом. <...> Правда, что касается эмпирической фиксации подобного движения [к коллективу], то она сопряжена с целым рядом трудностей как теоретического, так и методического плана.

В теоретическом плане чрезвычайно сложным моментом является операционализация многих называемых специалистами признаков коллектива, перевод их с общоописательного языка на язык собственно групповых значений, без чего неосуществима тонкая (не поверхностная,

как это имеет место в настоящее время) градация форм групповой жизни в их движении к подлинно коллективистским проявлен-

211

14*

ям. Отмеченная трудность усугубляется, как будет показано далее, еще и тем обстоятельством, что между исследователями до сих пор имеются расхождения, причем порой значительные, и в понимании сущности группового процесса, и в определении тех или иных групповых характеристик. Имеющиеся разночтения, несомненно, препятствуют продуктивности теоретической работы и одновременно сказываются на конструировании необходимого методического инструментария, ставя под сомнение адекватность предлагаемых измерительных средств. Не-удивительно поэтому, что вопрос диагностики уровней развития малой группы все еще относится к разряду критических, а исследователи кол-лективообразования, пытаясь эмпирически представить дифференцированную картину процесса, нередко вынуждены оперировать понятиями типа «высокий уровень развития коллектива», «низкий уровень развития коллектива» или «высокий уровень группового развития», «низкий уровень группового развития» и т.п.

Классификация малых групп

Предлагаемая ниже классификация опирается на уже имеющиеся разработки и не претендует быть исчерпывающей. Группы классифицируются по нескольким различающимся между собой основаниям и по дихотомическому принципу.

Прежде всего выделим оппозицию *лабораторные* — *естественные* группы. К первым относятся группы, специально создаваемые для выполнения экспериментальных заданий в лабораторных условиях; ко вторым — группы, функционирующие в реальных жизненных ситуациях. Принципиальное различие между группами обоих типов состоит в том, что в первом случае речь идет, как правило, о группах, укомплектованных случайными лицами (приглашенные добровольцы, испытуемые) на время эксперимента и с его окончанием прекращающих свое существование — так называемые «пятидесятиминутные», по выражению М. Шоу, группы. Во втором случае имеются в виду преимущественно сложившиеся группы с определенной историей, нередко характеризующиеся довольно высоким уровнем социально-психологического развития. <...>

Другая интересующая нас оппозиция: *организованные* (по иной терминологии — формальные, официальные) — *спонтанные* (или неформальные, неофициальные) группы. Те и другие относятся к категории естественных групп. Первые из них представляют собой элементарные ячейки социальной организации, возникновение которых обусловлено необходимостью реализации соответствующих организационных функций. Иными словами, их появление вызвано нуждами организации и ею задано. Вторые зарождаются произвольно, стихийно, как в недрах организованных групп, так и вне их, в процессе общения индивидов, являясь результатом взаимных психологических

212

(эмоциональных) предпочтений последних. Подчеркнем, однако, что различие между группами обоих типов характеризуется известной относительностью. <...>

В основание следующей рассматриваемой оппозиции — *открытые* — *закрытые* группы — положена степень открытости, доступности группы влиянию окружающей ее социальной среды, общества. В современном мире практически почти любая малая группа является открытой, что следует хотя бы из обсуждавшегося выше ее определения. Тем не менее мы вынуждены сказать «почти» и отнюдь не случайно. Время от времени обнаруживается существование групп, которые, вероятно, в той или иной мере можно отнести к категории закрытых вследствие их «вырванности» из мира людей, утраты, порой в течение длительного времени, как это случилось, например, с семьей старообрядцев Лыковых из документальной повести В. Пескова «Таежный тупик», даже минимальных связей с ним.

Для целей нашего последующего анализа малые группы полезно расклассифицировать также, исходя из фактора продолжительности их существования, на *стационарные* и *временные*. Причем к последним относятся не обязательно только лабораторные, но и естественные группы. <...>

И наконец, укажем еще на одну очень часто встречающуюся в литературе классификацию малых групп, в соответствии с которой они подразделяются на группы *членства* и *референтные* группы. Основанием для подобного деления является степень значимости группы для индивида с точки зрения его ориентации на групповые нормы и ценности, влияния группы на систему его установок. Так, группа может рассматриваться просто как место пребывания индивида в социуме, далекое от его установок и ценностных ориентаций. В таком случае речь идет всего лишь о группе членства. Возможно, однако, существование группы иного типа, чьи нормы и ценности индивид разделяет, соотнося с ней свои установки. Причем делает это вне зависимости от членства в данной конкретной группе. Здесь мы говорим о референтной группе. <...>

Изложенное понимание термина «референтная группа» несколько отличается от первоначальной его трактовки, предложенной много лет назад Г. Хайменом, полагавшим, что референтная группа должна обязательно находиться где-то за пределами группы членства. В действительности же, и об этом свидетельствуют эмпирические факты, группы обоих типов порой совпадают, но, как справедливо замечают при этом специалисты, «из большого числа известных человеку групп лишь немногие выступают для него в качестве референтных». Одним из

наиболее интересным является вопрос о функциях референтной группы. Согласно Г. Келли, выделяются две функции: *сравнительная* и *нормативная*. Суть первой из них состоит в том, что принятые в группе стандарты поведения, установки и т.п. выступают для индивида в качестве неких образцов, «систем отсчета», на которые он опирается

213

в своих решениях и оценках. По мнению специалистов, эта функция несет в себе элемент социального влияния, оказываемого на человеческое познание и притязания. Что же касается нормативной функции, то она позволяет выяснить, в какой мере поведение индивида соответствует нормам группы. Роль этой функции весьма существенна в плане регуляции группового поведения, в особенности когда действия отдельных членов отклоняются от принятых групповых стандартов. Как полагает Г. Келли, обе указанные функции часто, но отнюдь не всегда осуществляются одной и той же группой.

В целом же подчеркнем, что такое свойство группы, как референтность, имеет прямое отношение к интегративным процессам в ней, способствуя сохранению ее целостности и стабильности, последующему воспроизводству в качестве единицы общественной жизнедеятельности. <...>

История зарубежных исследований малой группы

Ранние этапы. Исходная точка нашего анализа датируется 1897 г. В этом году американский психолог Н. Триплет опубликовал результаты экспериментального исследования, в котором сравнивал эффективность индивидуального действия, выполняемого в одиночку и в условиях группы. По мнению Ф. Оллпорта, это была первая экспериментальная проблема социальной психологии, и он сформулировал ее так: «Какие изменения происходят во всяком отдельном действии индивидуума, когда присутствуют другие люди?» <...>

Потребовалось несколько десятилетий, прежде чем экспериментальное, мы бы сказали шире — эмпирическое (т.е. основанное на опытных фактах, а не спекуляции, пусть даже и оригинальной), направление получило дальнейшее развитие в зарубежной социальной психологии. Случилось это уже в 20-е годы.

Две крупные работы тех лет (в Германии В. Мёде, он начинал эксперименты еще в 1913 г. в Лейпциге, и в США Ф. Оллпорта) во многом продолжили линию исследований, начатую Н. Триплетом. Кроме того, Ф. Оллпорт сформулировал весьма своеобразное понимание группы.

Как ни парадоксально, он не считал, что имеет дело с реально существующими, хотя бы и в лабораторных условиях группами. Согласно Ф. Оллпорту, реально существовали лишь отдельные индивидуумы; что же касается групп, то они трактовались им как «совокупность идеалов, представлений и привычек, повторяющихся в каждом индивидуальном сознании и существующих только в этих сознаниях». Подчеркивалось также, что «групповое сознание» не отражает ничего, кроме сходства между сознаниями индивидуумов. Последние не могли быть частями группы, поскольку последняя, как утверждалось, существует лишь в сознании людей.

214

Свой отказ рассматривать группу как определенную реальность Ф. Оллпорт мотивировал отсутствием адекватных методов исследования, что на уровне психологического объяснения вполне согласовывалось с постулатами бихевиоризма, а в общеметодологическом плане имело своей основой позитивизм. Разумеется, со временем в процессе накопления научных знаний и в связи с прогрессом техники исследования подобная точка зрения на природу группы была преодолена и возобладающим стало представление о группе как некоторой социальной реальности, качественно отличной от составляющих ее индивидуумов. <...>

Следующий крупный этап развития психологии малых групп за рубежом относится к периоду 30-х — началу 40-х годов и знаменуется рядом оригинальных экспериментальных исследований, осуществленных в лабораторных и полевых условиях, и первыми серьезными попытками разработки теории группового поведения. В это время М. Шериф проводит изобретательные лабораторные эксперименты по изучению групповых норм, а Т. Ньюком исследует аналогичную проблему, но иными средствами, в полевых условиях. Изучаются малые группы в промышленности, оформляется социометрическое направление исследования групп. В течение нескольких лет Р. Уайт посредством метода включенного наблюдения реализует программу изучения «живых» групп в трущобах большого города, очерчивая контуры интеракционистского подхода к изучению групповых процессов. Окончательно складывается печально известная «теория черт» лидерства или, в более точном значении, руководства, но одновременно делаются первые попытки отойти от упрощенного понимания этого феномена, дать более сложное, многоплановое его описание в терминах социального влияния, внутригруппового взаимодействия, достижения групповых целей. В тот же период, основываясь на результатах исследования управленческой деятельности в промышленной организации, Ч. Барнард выдвигает идею двухмерного рассмотрения группового процесса, получившую реализацию в ряде подходов к анализу группы в целом, а также структурного ее аспекта.

Особый вклад в развитие психологии малых групп внес К. Левин, эмигрировавший в начале 30-х гг. в США из фашистской Германии. Он явился основоположником крупного научного направления, широко известного под названием «групповая динамика». Под его руководством были проведены знаменитые опыты Р. Липпитта и Р. Уайта по изучению групповой атмосферы и стилей руководства и оригинальное исследование изменения стандартов группового поведения в процессе дискуссии. Одним из первых он подверг рассмотрению психологический феномен социальной власти (влияния), внутригрупповые конфликты, динамику групповой жизни. При этом он подчеркивал необходимость работы с естественными группами в реальных ситуациях их жизни, полагая, что таким образом открывается возможность действительной провер-

215

ки валидности теоретических положений и нахождения путей решения различных практических проблем.

Не утратили актуальности и некоторые теоретические представления К. Левина о группе как «динамическом целом, обладающем свойствами, отличными от свойств составляющих его частей или суммы последних». В соответствии с системными воззрениями на групповой процесс он полагал, что одним из отличительных признаков группы является принцип взаимозависимости ее членов. <...>

Из школы К. Левина вышли многие ведущие западные специалисты в области психологии малых групп, а основанный им исследовательский Центр групповой динамики при Мичиганском университете (США) является крупнейшим на Западе.

Послевоенные десятилетия. Вторая мировая война явилась переломным моментом в развитии психологии малых групп за рубежом. Именно в этот период с особой остротой встал вопрос о необходимости изучения закономерностей группового поведения, о поисках эффективных приемов управления группами. <...> Было бы неверно рассматривать послевоенный период как единый этап развития групповой психологии. Выделяются, как минимум, три временных этапа: первый — двадцатилетие — с середины 40-х и до середины 60-х годов; второй, насчитывающий примерно полтора десятка лет, с середины 60-х и приблизительно до второй половины 70-х годов; третий — начиная со второй половины 70-х и по настоящее время.

Применительно к судьбам зарубежной групповой психологии первое послевоенное двадцатилетие можно охарактеризовать как период довольно безмятежного развития и больших надежд, возлагавшихся на эту область социальной психологии в ту пору. Именно тогда оформились основные направления исследований малых групп, сложились важнейшие теоретические подходы, а экспериментальные (главным образом лабораторные) парадигмы достигли высокой степени совершенства. Интересно, что работы западноевропейских психологов в этот период практически не оказывали ни малейшего влияния на развитие исследовательского «поля»: в нем безраздельно господствовали их за-океанские коллеги.

Иной характер носили следующие полтора десятилетия. С одной стороны, они как будто бы продолжали тенденции предыдущего этапа, знаменуясь дальнейшим расширением круга изучаемых проблем и весьма бурным ростом исследований, в связи с чем показателен такой факт. Опубликованная в 1965 г. Б. Равеном итоговая библиография малых групп содержала около 3500 наименований, однако только за период с 1967 по 1972 г. в реферативном издании «Psychological Abstracts» зарегистрировано около 3400 исследований малых групп. С другой стороны, росло критическое переосмысление достигнутого и одновременно заметно снижался оптимизм относительно вклада этих исследований в понимание группового процесса ввиду их малой экологи-

216

ческой валидности и ограниченности возможных практических приложений. Отмечалось отсутствие теории, позволявшей адекватно интерпретировать и интегрировать гигантский массив разнородных эмпирических фактов. <...>

В хоре критиков сложившегося положения дел отчетливо звучали голоса западноевропейских социальных психологов, требовавших радикальной переориентации групповых исследований с учетом реальных жизненных проблем, стоящих перед западным обществом. <...>

Переходя к оценке последнего из выделенных исследовательских этапов, отметим, что, на наш взгляд, он во многом продолжает линию, отчетливо обозначившуюся ранее, а именно: в области теории — господство эклектики, в подходе к изучению группы — акцент на поведении личности в группе, больший интерес к диадным отношениям, нежели к выявлению собственно групповых характеристик, в сфере конкретной эмпирической работы — преобладание лабораторного экспериментирования над работой с естественными группами в реальных жизненных ситуациях.

Вместе с тем было бы несправедливо представлять развитие зарубежных исследований малых групп, начиная со второй половины 70-х годов, исключительно в негативном свете. Так, в большой обзорной статье, опубликованной в начале 80-х годов, Д. Макгрет и Д. Кравитц подчеркивали наметившийся, сравнительно с предшествующими десятилетиями, рост исследований малых групп в полевых условиях. <...>

Сошлемся еще раз на мнение Д. Макгрета и Д. Кравитца, называющих в качестве позитивного факта последних лет также и значительный рост использования зарубежными психологами в исследовательской работе с группами математических моделей и компьютерного моделирования. Интересно, что эти авторы выражают большой оптимизм относительно будущего малых групп, оценивая его как многообещающее. Однако другой известный специалист по групповой динамике И. Стейнер более осторожен в своих прогнозах. Не отрицая возможности дальнейшего прогресса в изучении малых групп, он полагает, что в будущем многие перспективные исследования в этой области следует ожидать за пределами психологического и социологического ведомств как результат усилий специалистов в сфере бизнеса и образования промышленного производства и семейной терапии, а главное, прогресс этот может оказаться весьма растянутым во времени. Завершая краткий обзор истории зарубежных исследований малых групп, остановимся в заключение на основных теоретических подходах, сложившихся за долгие годы изучения интересующей нас проблематики и лежащих в основе многих экспериментальных и прикладных разработок. К началу 70-х годов зарубежные авторы выделяли девять крупных подходов, в той или иной мере определивших развитие групповой психологии. <...>

Теория поля. Это теоретическое направление берет начало в работах К. Левина. Основной его пафос заключается в известном тезисе К. Ле-

вина о том, что поведение личности есть продукт поля взаимосвязанных детерминант (по терминологии К. Левина называемого жизненным или социальным пространством личности). Структурные свойства этого поля представлены понятиями, заимствованными из топологии и теории множеств, а динамические свойства — понятиями психологических и социальных сил. Какой-либо целостной теории группы в рамках данного подхода создано не было, однако он лег в основу ряда мини-теорий, относящихся к отдельным феноменам групповой динамики: сплоченности, социальной власти, соперничеству — сотрудничеству, образованию группы, внутригрупповому давлению, групповым притязаниям.

Интеракционистская концепция. Согласно этому подходу, группа есть система взаимодействующих индивидуумов, функционирование которых в группе описывается тремя основными понятиями: индивидуальной активностью, взаимодействием и отношением. Интеракционистская концепция предполагает, что все аспекты группового поведения могут быть описаны, исходя из анализа взаимосвязей между тремя названными элементами. Выполненные в рамках данного направления работы в основном посвящены исследованию структурных аспектов группы.

Теория систем. По своим идеям рассматриваемый подход очень близок к предыдущему, поскольку в нем развивается представление о группе как системе. В обоих теоретических направлениях содержится попытка понять сложные процессы, исходя из анализа их основных элементов. Главное различие между интеракционистской теорией и теорией систем заключено в используемых элементах анализа. Концептуальный аппарат теории систем позволяет описать группу как систему взаимосвязанных позиций и ролей, делая акцент на групповых «входах» и «выходах» и рассматривая группу как открытую систему.

Социометрическое направление. Это направление, хорошо знакомое советскому читателю, стимулировало множество эмпирических исследований внутригрупповых отношений, однако, по мнению зарубежных специалистов, влияние социометрических работ на развитие теории малых групп минимально.

Психоаналитическая ориентация. Она базируется на идеях З. Фрейда и его последователей, фокусируя внимание преимущественно на мотивационных и защитных механизмах личности. З. Фрейд первым включил идеи психоанализа в групповой контекст. Начиная с 50-х годов в связи с возросшим интересом к групповой психотерапии некоторые положения психоаналитического подхода получили теоретическое и экспериментальное развитие в рамках групповой психологии и легли в основу ряда теорий групповой динамики.

Общепсихологический подход. Суть его состоит в предположении, что многие представления о человеческом поведении, накопленные в общей психологии, применимы к анализу группового поведения. Это

218

касается главным образом таких индивидуальных процессов, как обучение, явления когнитивной сферы, мотивация. Весьма демонстративным примером обсуждаемого подхода являются популярные в недавнем прошлом за рубежом теории когнитивного соответствия, подвергшиеся обстоятельному разбору в отечественной литературе. Укажем также на отдельные попытки целостного рассмотрения группы с позиций упомянутых теорий.

Эмпирико-статистическое направление. Согласно данному подходу основные понятия групповой теории должны выводиться из результатов статистических процедур, например факторного анализа, а не формулироваться априорно. Подобное понимание обусловило широкое применение процедур, разработанных в области тестирования личности и представленных, в частности, в исследованиях такого известного специалиста, как Р. Кэттелл, предложившего одну из теорий группового поведения.

Формально-модельный подход. Исследователи, представляющие данное направление, пытаются сконструировать формальные модели группового поведения, используя математический аппарат теории графов и теории множеств*. Но, как отмечают некоторые зарубежные авторы, представители этого подхода часто больше интересуются внутренней консистентностью своих моделей, нежели степенью их соответствия естественным ситуациям. Вероятно, поэтому данное направление не смогло пока оказать сколько-нибудь существенного влияния на понимание группового процесса.

Теория подкрепления. Это направление исследований, весьма влиятельное за рубежом, базируется на идеях скиннеровской концепции оперантного обусловливания. Согласно представлениям теоретиков данного подхода, поведение индивидуумов в группе есть функция двух переменных: вознаграждений (положительные подкрепления) и расходов, или наказаний (отрицательные подкрепления). Идеи теории подкрепления легли в основу по крайней мере двух крупных социально-психологических теорий малых групп, авторы которых — Д. Хоманс, Д. Тибо и Г. Келли — избрали объектом концептуализации внутридиадные отношения, экстраполируя, однако, результаты анализа на *большие* по объему группы. Обе теории получили достаточно развернутое изложение и критическое обсуждение в отечественной литературе. <...>

Преобладающая на сегодня за рубежом тенденция состоит в интеграции и взаимопроникновении подходов, в стирании строго очерченных концептуальных рамок, наконец, в разработке локальных теоретических конструкций, не претендующих на широкие, общегрупповые

обобщения, но скорее призванных объяснить довольно узкий круг эм-

* В отечественной литературе идеи формально-модельного подхода нашли отражение в исследовании В.И. Паниотто.

лирических фактов, относящихся, как правило, к тому или иному отдельному групповому феномену, реже — к нескольким из них. <...>

История отечественных исследований малой группы

На сегодня в отечественной групповой психологии можно выделить как минимум четыре крупных исследовательских подхода.

Деятельностный подход. Он основывается на одном из фундаментальнейших принципов марксистской психологии — принципе деятельности. <...>

Приложение принципа деятельности к исследованию социальной группы весьма плодотворно сказалось на построении ряда теорий групповой активности. Среди них прежде всего следует отметить уже упоминавшуюся выше стратометрическую концепцию групповой активности А.В. Петровского, наиболее разработанную на сегодня в отечественной социальной психологии модель группового процесса, получившую недавно дальнейшее развитие в системно-деятельностном анализе поведения личности в группе. Из числа других теоретических конструкций этого направления назовем предложенный М.Г. Ярошевским программно-ролевой подход к исследованию научного коллектива и разрабатываемую Г.М. Андреевой модель социально-перцептивных процессов в совместной деятельности. Кроме того, идеи деятельностного подхода воплотились в изучении отдельных феноменов социальной группы: ее интеграции и эффективности, руководства и лидерства, межгрупповых отношений.

Социометрическое направление. Как и в зарубежной групповой психологии, немалое число отечественных исследований малых групп может быть отнесено к так называемому социометрическому направлению. Основанием для подобного отнесения является использование специалистами в конкретной эмпирической работе в качестве основных методических средств тех или иных вариантов социометрического теста. В советской социальной психологии большой вклад в развитие этого направления внес Я.Л. Коломинский, не только много сделавший в плане конструирования различных социометрических процедур, но, что весьма существенно, включивший эмпирический метод в содержательный теоретический контекст. Заметим, что последнее не имеет аналогов в западной социальной психологии, где применение социометрии как метода изучения межличностных отношений, по мнению самих зарубежных авторов, давно уже «отвязано» от какой-либо серьезной теории.

Параметрическая концепция. Создателем этого исследовательского подхода является Л.И. Уманский, в 60—70-е годы разработавший оригинальную концепцию групповой активности. Основная идея подхода состоит в предположении, что поэтапное развитие малой (контактной, по Л.И. Уманскому) группы осуществляется благодаря разви-

220

тию ее важнейших социально-психологических параметров. Наиболее значительные исследования, выполненные в рамках этой концепции, касаются организационных, эмоциональных и динамических характеристик группы.

Организационно-управленческий подход. В основу данного подхода положены разрабатываемые в советской обществоведческой, в том числе социологической и социально-психологической, науке представления о социальной организации и управленческой деятельности. Относящиеся к рассматриваемому направлению (у его истоков стоят психологи ленинградской школы и прежде всего Е.С. Кузьмин) многочисленные исследования групп и коллективов носят выраженный прикладной характер и в большинстве своем ориентированы на решение задач психологического обеспечения в сфере промышленного производства. <...>

Прослеживая историю становления в нашей стране психологии малых групп и коллективов и отмечая достигнутый в последние десятилетия прогресс в развитии теории и эмпирических разработок, о чем говорилось выше, мы тем не менее хотели бы завершить анализ обращением к некоторым критическим моментам. <...>

Прежде всего нуждается в дальнейшей разработке проблематика группового развития, в особенности тот ее раздел, который относится к характеристикам высшего уровня жизнедеятельности группы — коллектива. Выше уже обращалось внимание на трудность операционализации многих называемых исследователями признаков коллектива, отсутствие достаточно надежных средств фиксации различных уровней развития группы, выделение которых все еще носит весьма общий и произвольный характер. Заметим также, что, на наш взгляд, теоретическим описаниям коллектива присущи порой идеализация реальных отношений в социальной группе, стремление к их упрощению, недифференцированность в трактовке самого процесса группового развития. <...>

Другим «узким» местом в изучении группы является рассмотрение ее как совокупного субъекта совместной деятельности с присущими ему специфическими атрибутами. И хотя теоретический анализ этого вопроса ведется уже ряд лет, его результаты, а главное их практическая реализация вряд ли могут быть признаны удовлетворительными. Отсюда немалые трудности, испытываемые как психологами-исследователями, так и психологами-практиками всякий раз, когда необходимо дать адекватную оценку сплоченности той или

иной естественной группы, выявить доминирующую в ней систему норм и ценностей, достаточно тонко и дифференцированно определить меру коллективности группы как именно совокупного субъекта. Кстати сказать, критическим моментом в прикладном аспекте обсуждаемой проблемы является и конструирование надежных методов прогноза поведения личности в группе. <...>

Наконец, к числу слабо разработанных вопросов групповой психологии относится эмпирическое изучение малой группы как элемен-

та более крупной социальной общности (например, социальной организации), испытывающего ее влияния и в свою очередь способного оказывать влияние на макросоциум.

Структурные характеристики малой группы

Приступая к рассмотрению структурных компонентов малой группы, необходимо прежде всего подчеркнуть, что понятие «структура» теснейшим образом сопряжено с понятием «система». Поэтому дальнейшее наше изложение будет строиться главным образом с учетом таких выраженных системных признаков структуры, как ее разномерность и разноразмерность. <...>

Поуровневый анализ групповой структуры. Как правило, подобного рода анализ состоит в выделении теми или иными авторами определенных систем внутригрупповых отношений, иерархически располагающихся в «пространстве» группового функционирования. Так, упомянутые выше различные типы групповых деятельностей задают и различные системы внутригрупповых отношений: деловых, отвечающих деятельности инструментального типа, и эмоциональных, отвечающих деятельности экспрессивного типа. Реализация членами группы определенных институционально заданных функций в сфере ведущей деятельности группы по решению задач, поставленных перед ней в рамках более широкой социальной общности (организации), порождает систему так называемых официальных отношений. Но одновременно для решения этих же задач в ходе развертывания той же самой деятельности возникают функциональные образования, заранее социальной организацией не предписанные. Таковы, например, роли критика, эрудита, генератора идей в научном коллективе. Связи между реализующими эти роли индивидами образуют систему неофициальных деловых отношений, наряду с которой в группе сосуществует и система иных, традиционно называемых исследователями неофициальных отношений — отношений эмоционального типа, представляющих собой различные неинструментальные формы межличностного общения <...>. Учитывая соподчиненность групповых деятельностей (в зависимости от специфики организационных задач), правомерно говорить и о соподчиненности производных от них систем отношений в группе, их поуровневом расположении. Последнее, имея в виду организованную целевую малую группу, схематически может быть описано следующим образом: *официальные отношения — неофициальные деловые отношения — неофициальные эмоциональные отношения.* <...>

Оригинальная модель многоуровневой структуры межличностных отношений разработана А.В. Петровским в рамках развиваемой им стратометрической концепции коллектива. Модель включает несколько слоев (страт), каждый из которых характеризуется определенным принципом построения межличностных отношений и соответственно

222

своеобразием проявления тех или иных групповых феноменов и процессов. В качестве центрального (ядерного) звена берется сама предметная деятельность группы, ее содержательные общественно-экономические и социально-политические характеристики. По существу данный слой определяет, как можно думать, своеобразие социальных (официальных) отношений в группе. Три последующие страты являются психологическими по своей сути. В первой из них фиксируется отношение каждого члена группы к групповой деятельности, ее целям, задачам, принципам, на которых она строится, мотивация деятельности, ее социальный смысл для каждого участника. Во второй страте представлены межличностные отношения, опосредствованные содержанием групповой совместной деятельности, ее целями и задачами, принятыми в группе принципами и ценностными ориентациями и т.п. Как подчеркивает А.В. Петровский, «деятельностное опосредствование — принцип существования и принцип понимания феноменов второй психологической страты». Что же касается третьего психологического уровня групповой структуры, то он согласно обсуждаемой модели представляет собой поверхностный слой межличностных отношений, применительно к которым ни коллективные цели деятельности, ни общезначимые для коллектива ценностные ориентации не выступают в качестве основного фактора, опосредствующего личные контакты членов группы. Иными словами, отношения этого уровня свободны от детерминирующих влияний реализуемой совместной деятельности. Хотя рассматриваемая модель и не предлагает сколько-нибудь развернутой типологии межличностных отношений в группе, тем не менее заложенные в ней идеи могут послужить полезной основой для построения в будущем такой типологии, позволяя в полной мере реализовать в анализе социальной группы, в том числе ее структурного звена, методологический принцип деятельности.

Многомерный анализ групповой структуры. Другой возможный ракурс рассмотрения групповой структуры связан с пониманием ее как многомерного образования. В этом случае в основу анализа кладется главным образом фактор престижности занимаемых индивидами позиций в обсуждавшихся нами выше системах официальных и неофициальных внутригрупповых отношений. В любой из них можно выделить разные по степени престижности (т.е. по величине статуса) позиции (например, континуум позиций в системе официальных отношений на университетской кафедре может быть обозначен двумя крайними полюсами: позицией заведующего и позицией лаборанта, в системе любых неофициальных отношений — позициями лидера и аутсайдера и т.д.) и, выстроив их по вертикали, получить различные

измерения групповой структуры. <...> О каких же измерениях групповой структуры пойдет далее речь? Не претендуя на исчерпывающее их описание и учитывая соответствующие литературные данные, назовем некоторые из этих переменных, чаще других упоминаемые различными авторами.

Формально-статусное измерение дает представление о субординированности позиций индивидов в системе официальных отношений в малой группе и фактически полностью зафиксировано в штатном расписании социальной организации.

Социометрическое измерение характеризует субординированность позиций индивидов в системе внутригрупповых межличностных пред-почтений и репрезентируется как в классическом варианте социометрической структуры группы, так и в аутосоциометрической ее модификации. По существу социометрическое измерение в значительной мере является аналогом неформальной статусной структуры группы, и в этом смысле определенный интерес представляют данные, полученные рядом авторов при изучении связи неформального статуса с различными аспектами группового процесса.

Так, внимание некоторых исследователей привлекло соотношение между величиной статуса индивида и степенью соответствия его поведению нормам группы, т.е. фактически конформностью <...>. Однако однозначная точка зрения относительно связи упомянутых переменных в литературе отсутствует, и в настоящее время скорее можно говорить лишь о многоальтернативной трактовке их соотношения, предполагающей, что: 1) высокостатусный член группы более конформен, чем низкостатусный; 2) высокий статус в группе обеспечивается полным согласием с групповыми нормами; 3) в отдельных ситуациях наибольшую приверженность групповым нормам демонстрирует субъект, занимающий вторую по степени престижности позицию в группе; 4) высокостатусному субъекту может быть позволено отклонение от групповых норм в попытке способствовать достижению групповой цели (феномен «идиосинкразического кредита»). <...> В дополнение к вышесказанному отметим также, что иногда поведение высокостатусных членов группы соотносится не столько непосредственно с принятыми в ней нормами, сколько с ожиданиями их низкостатусных партнеров, безусловно подверженными влиянию групповых норм. В этом случае выделяются два типа ситуаций, в одном из которых акцент делается на продуктивности группы, а в другом — на ее сплоченности. Показано, что в ситуациях первого типа высокостатусные субъекты неохотно идут навстречу ожиданиям низкостатусных коллег, полагая, что для достижения групповой цели им необходимо свободно распоряжаться ресурсами группы, и, кроме того, конформность к ожиданиям низкостатусного партнера расценивается как угроза положению высокостатусного субъекта в группе. В ситуациях второго типа подобный эффект отсутствует, поскольку считается, что в этом случае конформность к ожиданиям низкостатусных партнеров не препятствует достижению групповой цели и не представляет угрозы чьему бы то ни было статусу, являясь, напротив, позитивным условием единения группы. Таким образом, в данном случае мы имеем дело со своего рода двухмерным анализом поведения высокоста-

224

тусных членов группы, соотносимого с некоторым нормативным планом групповой жизни, репрезентированным в соответствующих ожиданиях их низкостатусных партнеров.

Заслуживающим, на наш взгляд, внимания аспектом обсуждаемого структурного измерения является феномен «генерализации статуса», суть которого состоит в том, что статусные характеристики индивидов, связанные с членством в других социальных группах и первоначально внешние к ситуации межличностного взаимодействия в данной группе (своего рода «внешний» статус), будучи привнесены в эту ситуацию, начинают оказывать значительное влияние на особенности разворачивающегося взаимодействия, в частности на «внутренний» статус самих его участников. <...>

Модели *коммуникативных сетей*, представляющие собой еще одно, коммуникативное, измерение групповой структуры, свидетельствуют о субординированности позиций индивидов в зависимости от расположения последних в системах информационных потоков и концентрации у них той или иной касающейся группы информации. Является хорошо установленным фактом, что обладание информацией позитивно и весьма тесно связано с величиной официального статуса индивида в группе и что, как правило, высокостатусным членам группы адресуются больше сообщений и они носят более благоприятный (дружелюбный) характер, нежели сообщения, посылаемые низкостатусным индивидам. <...>

Пожалуй, центральным моментом обсуждаемой проблемы является выяснение эффективности решения группой тех или иных проблем в условиях централизованных и децентрализованных коммуникативных сетей. Изучается также влияние, оказываемое коммуникативными сетями на возникновение лидерства, организационное развитие группы и удовлетворенность ее членов. Исследования показывают, что, как правило, централизованные сети в сопоставлении с децентрализованными сетями усиливают возникновение лидерства и организационное развитие группы, но препятствуют эффективности решения сложных проблем и уменьшают удовлетворенность членов группы.

Если допустить, что модели коммуникативных сетей в определенной мере детерминируют групповую эффективность, возникает необходимость объяснить, посредством каких факторов это происходит. К числу таких факторов, своего рода промежуточных переменных, специалисты относят: 1) способность членов группы к развитию организационной структуры; 2) степень свободы, с которой личность может функционировать в группе, имея в виду, что не-зависимость действий члена группы обусловлена не только доступностью получаемой информации, но также и всевозможными ситуационными моментами, действиями других членов группы и оценкой воспринимаемой субъектом ситуации; 3) насыщение или информационную перегрузку, испытываемую членами группы в позициях коммуникативной сети;

причем особенно чувствительны к насыще-

нию позиции, расположенные в центре сети, и сами централизованные сети, чем, кстати, нередко и объясняется меньшая эффективность централизованных сетей в решении сложных проблем; 4) уровень развития малой социальной группы, способный в ряде случаев, как свидетельствуют материалы работ, выполненных в рамках стратометрической концепции коллектива, существенным образом влиять на взаимосвязь рассматриваемых переменных. <...>

Позиции *социальной власти* отражают субординированность вертикальных расположений индивидов в зависимости от их способности оказывать влияние в группе. Собственно говоря, феномен социальной власти, изучение которого одним из первых предпринял еще в 40-е годы К. Левин, и означает актуальное (чаще потенциальное) влияние, оказываемое одним из членов группы на другого. Причем проявления этого влияния могут осуществляться по разным направлениям, о чем свидетельствуют результаты теоретического анализа, проведенного Д. Френчем и Б. Равеном с целью выделения различных типов социальной власти в отношениях между людьми. Всего ими называется 5 таких типов социальной власти: вознаграждающая (способствует вознаграждению другого лица), принуждающая (способствует принуждению, наказанию другого лица), легитимная (основывается на допущении, что один субъект имеет узаконенное право предписывать поведение другого субъекта), референтная (в ее основе лежат отношения симпатии, эмоционального предпочтения), экспертная (базируется на превосходстве другого лица в специальных знаниях, компетентности в определенной деятельности). Каждый из перечисленных типов социальной власти предполагает влияние, в одних случаях (например, легитимная власть) носящее более выраженный социальный, а в других (например, референтная власть) — психологический характер. Заметим, однако, что и такие, казалось бы, сугубо социальные типы влияния, как, скажем, вознаграждающая и принуждающая власть, могут иметь заметную психологическую окраску, если характер вознаграждений и наказаний является психологическим по своей сути (например, определенные их эмоциональные эквиваленты).

Интересно, что согласно материалам эмпирических исследований наиболее влиятельный по тому или иному параметру социальной власти субъект часто воспринимается другими членами группы в качестве своеобразного ее коммуникативного центра, ему же нередко приписывается окружающими большая личностная привлекательность, нежели лицу, обладающему малой степенью социальной власти. Таким образом, измерения социальной власти в той или иной мере могут совпадать с коммуникативными социометрическими измерениями групповой структуры. <...>

Лидерство является последним из выделенных нами выше измерений структуры малой группы. Если, согласно концепции ценностного обмена, рассматривать лидерство как «процесс межличностного вли-

226

яния, обусловленный реализацией ценностей, присущих членам группы, и направленный на достижение стоящих перед группой целей», а лидера — как «члена группы, обладающего наибольшим ценностным потенциалом, обеспечивающим ему ведущее влияние в группе», то правомерно полагать, что в лидерстве отражена субординированность позиций индивидов в зависимости от их ценностных потенциалов и, что весьма существенно, их ценностных вкладов в жизнедеятельность группы. Мы не будем, однако, специально останавливаться здесь на феномене лидерства. Подчеркнем только, что обсуждаемый феномен, взятый в качестве некоторого структурного измерения, наиболее демонстративно обнаруживает себя в структурах инструментального и эмоционального лидерства. Из приведенного нами обсуждения отчетливо видны взаимосвязь и взаимовлияние рассматривавшихся измерений. Так, субъекту, занимающему лидерскую позицию в группе, присущ высокий неформальный статус; вместе с тем личность с высокими позитивными социометрическими показателями имеет большие шансы выйти в лидеры, и в то же время лидерство есть проявление психологического влияния, неформальной власти и т.д. Таким образом, каждое отдельное измерение групповой структуры («отдельная структура», по выражению М. Шоу) выступает некоторым детерминирующим фактором развития других измерений («отдельных структур») и в конечном счете — структуры группы в целом. <...>

Модели групповой структуры. Последний из рассматриваемых нами аспектов групповой структуры связан с возможностью либо статической, либо процессуальной ее репрезентации. Модели, призванные дать представление об относительно инвариантных состояниях групповой структуры, относятся к категории *статических* и описываются элементами формальной логики и теории графов. К сожалению, эвристическая ценность подобного рода моделей пока что крайне невелика и, думается, нет необходимости в специальном их обсуждении.

На наш взгляд, гораздо более интересными являются модели иного типа — *ориентированные на процесс* и подчеркивающие (правда, далеко не всегда достаточно отчетливо) временные изменения в структуре. Модели продолжают уже упоминавшуюся берущую начало в исследованиях Ч. Барнарда традицию двумерного рассмотрения малой группы.

Одна из таких моделей — внутренняя и внешняя система Д. Хоманса. Основу данной теоретической конструкции составляют представления о некоторых основных элементах группового поведения, к которым автор относит индивидуальные действия членов группы, их эмоциональные отношения друг к другу (или чувства) и их взаимодействия в виде взаимосвязанного поведения (к этим элементам добавляются еще и групповые нормы как определенные стандарты поведения, вырабатываемые группой). Постулируется, что между упомянутыми

элементами группового поведения имеется тесная позитивная связь, так что изменения в одном из них приводят к аналогичным изменениям в других.

Согласно модели Д. Хоманса, каждая группа имеет своеобразную границу, внешней к которой является окружающая среда: физическая, техническая, социальная. Отсюда возникают задачи эффективного функционирования группы во внешней среде, порождаемые требованиями последней и вызывающие к жизни упомянутые выше элементы группового поведения. В своей совокупности они образуют внешнюю систему. Однако жизнь группы не исчерпывается только проблемами, связанными с ее внешней средой. Групповое поведение, первоначально генерируемое необходимостью решения проблем внешней среды, порождает новый тип поведения, непосредственно внешней средой не побуждаемый и ориентированный на собственные проблемы группы. Лежащие в его основе элементы (индивидуальные действия, взаимодействия, чувства) составляют внутреннюю систему. Таким образом, обе «системы» имеют одинаковое поэлементное содержание, но различаются функционально. При этом подчеркивается тесная их взаимосвязь и почти полная невозможность операционального разделения. <...>

Другая ориентированная на процесс двухмерная модель групповой структуры предложена Р. Бейлсом, делающим акцент на взаимодействии ее делового (относящегося к решению задачи) и межличностного (или эмоционального) аспектов. С точки зрения этого автора, возрастающая в процессе решения стоящей перед группой задачи функциональная специализация участников ведет к дифференциации их позиций, перераспределению в доступе к имеющимся ресурсам и различиям в степени влияния на партнеров. Подобные изменения, вероятно необходимые для более эффективного решения задачи и адаптации к внешней ситуации, одновременно создают трудности во внутригрупповых отношениях, вызывая напряжения межличностного плана и способствуя возникновению дезинтеграционных тенденций. Однако нарастающие напряжения в свою очередь порождают давления, направленные в сторону интеграции, и стремление членов группы к единению «работает» как бы в противовес дифференциации, столь необходимой для решения инструментальной задачи. Таким образом, в определенный момент жизни группа попадает в состояние временного равновесия, являющегося некоей равнодействующей двух противоположных сил.

Проведенный Р. Бейлсом анализ представляет интерес, поскольку указывает на следующее весьма существенное для успешного функционирования группы обстоятельство: групповая структура (в инструментальном ее измерении), наиболее эффективная для решения поставленной перед группой задачи, может оказаться неудовлетворительной в межличностном (экспрессивное измерение) плане. И, следовательно, необходима соответствующая сбалансированность этих парциальных структурных измерений.

Последняя из рассматриваемых нами динамических моделей групповой структуры принадлежит Р. Кэттеллу, широко известному скорее

228

исследованиями в области психологии личности, нежели разработками социально-психологического характера. Тем не менее предложенная им концепция группового поведения, получившая название теории групповой синергии (под столь необычным названием понимается поведение группы, действующей как целое), относится специалистами к числу достаточно популярных за рубежом. Одним из ключевых в теории групповой синергии является понятие синергии. Предполагается, что каждый индивид, вступая в группу, приносит в нее определенное количество индивидуальной энергии, предназначенной для развертывания групповой активности. Общее количество этой индивидуальной энергии, имеющейся у группы, и есть синергия. Часть ее (так называемая «синергия сохранения группы»), как считает Р. Кэттелл, расходуется на сохранение существования группы в качестве некоей целостности, а оставшееся количество (так называемая «эффективная синергия») направляется на достижение целей, ради которых группа создана. Таким образом, с одной стороны, синергия фактически выступает в качестве своеобразного строительного материала групповой структуры (внутреннего ее каркаса), а с другой — представляет собой фактор, организующий и направляющий активность группы вовне ее. По существу это некий динамизирующий момент группового процесса, обеспечивающий его развертывание в обеих сферах жизнедеятельности группы. Модель, следовательно, обращена к проблеме поиска психического энергетического потенциала групповой деятельности, пока еще крайне далекой от сколько-нибудь удовлетворительного разрешения. <...>

Три представленные выше динамические модели групповой структуры, продолжающие линию двухмерного ее анализа, конечно, не исчерпывают все возможные на этот счет варианты теоретического конструирования, однако, несмотря на ряд очевидных пробелов (или во всяком случае дискуссионных мест), они, по нашему мнению, являются полезным этапом в разработке проблематики организации группового процесса. <...>

ЛИЧНОСТЬ В ГРУППЕ: ПРОБЛЕМА СПЛОЧЕННОСТИ*

<...> Силы сплочения группы имеют две образующие: во-первых, степень привлекательности собственной группы, во-вторых, силу притяжения других доступных групп. Группу вследствие этого можно оп-

* *Донцов А.И.* Психология коллектива: Методологические проблемы исследования. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. С. 39—61.

ределить как совокупность индивидов, связанных так, что каждый расценивает преимущества от объединения как большие, чем можно получить ввне. Из этого, строго говоря, необходимо заключить, что любая группа изначально сплочена. Однако, даже если предположить исходную сплоченность, нельзя обойти вопрос, как она поддерживается во времени и от чего зависит ее постоянство. В попытках решить его исследователи поставили цель найти средства измерить наличный уровень групповой сплоченности и определить, каким способом его можно повысить.

Техника измерения групповой сплоченности включает два тесно соприкасающихся методических подхода. Первый — измерение эмоциональной привлекательности членов группы. Он строится на предположении: чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем привлекательнее группа в целом, тем выше индекс групповой сплоченности. Методический аппарат представлен либо социо-метрической техникой в различных вариантах, либо специальными шкалами симпатии. Социометрический коэффициент групповой сплоченности — это, как правило, частное от деления числа взаимных положительных выборов на теоретически возможное их количество. При использовании шкал испытуемые оценивают взаимную симпатию по континууму с полюсами от «очень нравится» до «очень не нравится». Итоговые индексы вычисляют как среднее арифметическое взаимнооценок членов группы.

Второй методический подход — изучение эмоциональной оценки группы в целом — представлен техникой шкал-вопросов. В одних случаях испытуемые дают общую оценку группы: «Насколько привлекательна для Вас эта группа?», «В какой степени Вы привязаны к членам данной группы?» В других — оценивают привлекательность собственного членства в ней: «Хотите ли Вы остаться членом данной группы?», «Будь у Вас возможность выполнять ту же самую работу и за ту же самую плату в другой группе, что бы Вы сказали насчет перехода?» Итоговые показатели определяются путем усреднения индивидуальных данных. Оценивая этот методический прием, можно присоединиться к оправданному мнению, что столь «лобовые» вопросы не позволяют надеяться на искренние ответы. <...>

Нет автора, который не называл бы сплоченность свойством группы как целого, специфически групповым качеством и т.п. Придерживаясь схемы экспериментальных исследований, приходишь, однако, к противоположному выводу: единственная форма «бытия» групповой сплоченности — индивидуальные эмоциональные предпочтения. «Надындивидуальность», «целостность» лишь *приписываются* сплоченности: главным способом ее эмпирического изучения во всех случаях остается оценка степени удовлетворенности отдельного индивида. Большинство экспериментаторов пытались выявить факторы и детерминанты сплочения.

230

Репертуар средств поддержания группового единства, предлагаемых западными авторами, особых неожиданностей не содержит. Эти средства включают, во-первых, все, что способствует повышению индивидуальных «выигрышей» и позволяет членам группы достичь результата, необходимого для удовлетворения их частных интересов. Во-вторых, все, что уменьшает размер «издержек», затрачиваемых каждым в процессе реализации совместной цели. В-третьих, все, что поддерживает у членов группы ожидания получить дополнительные преимущества от пребывания в ней (престиж группы, ясность целей, четкость средств, особые качества составляющих группу лиц и пр.).

Присмотримся к «трем китам», на которых покоятся благополучие и сохранность группы. Внешне их характеристика традиционна: «выигрыши», «издержки», «удовлетворенность»... Но возникла и новая немаловажная деталь: ни «во-первых», ни «во-вторых» не могут быть реализованы вне перестройки функционального взаимодействия членов группы. Оба эти средства интеграции предполагают лучшую организацию совместного труда, более эффективную кооперацию, требуют полно использовать умения и компетентность каждого, что исключит дублирование усилий и т.п. Только такие меры приводят к радикальному улучшению в соотношении «выигрышей» и «издержек» и повышают долю «прибыли» каждого (вследствие того, например, что уменьшается число лиц, необходимых для решения групповой задачи, либо более адекватно задействуются таланты и способности и т.д.).

Итак, хотя продуктивная сторона групповой жизнедеятельности первоначально была вынесена за сферу детерминант группового сплочения, пусть сквозь призму индивидуального благополучия, исследователи вынуждены ее рассматривать в связи с проблемой интеграции. Иначе и не могло получиться: определив кооперацию как условие существования группы и ее отличительный признак, нельзя прогнозировать, что самочувствие ее членов зависит от особенностей их совместной деятельности. Обращение к реальным условиям функционирования группы вновь заставляет западных авторов вносить коррективы в ими же созданный теоретический миф о группе как сугубо эмоциональной общности. Таким образом, в число факторов, способствующих интеграции, *de facto* попали явления, относящиеся к обеим внутригрупповым структурам: и внешней, и внутренней. <...>

Кооперативное поведение. Поскольку кооперация рассматривается как главный признак группы, обратимся для начала к исследованиям, выявляющим факторы кооперативного отношения к партнеру. Заметим сразу, кооперация в них понималась не столько как объективная взаимозависимость участников совместной деятельности, сколько как особая форма мотивации. Задана она дилеммой: ориентироваться на собственный выигрыш во что бы то ни стало, пусть и ценой чужого поражения, или учитывать запросы других членов группы, возможно, чем-то

игра в условиях лаборатории, как правило, для двух человек, один из которых — «сообщник» экспериментатора. В ответ на непосредственные действия наивного испытуемого «сообщник» придерживается какой-либо предписанной экспериментатором стратегии поведения. По заранее известным условиям игры партнеры могут действовать либо в жесткой, конкурентной манере — рискуя работать только на себя, либо кооперативно — позволяя отчасти выигрывать другому, получать меньше максимально возможного.

Какая стратегия поведения побудит к кооперации партнера, по-началу не выказавшего подобного намерения? Так сформулирована главная задача обширной серии экспериментов М. Дойча. Отправным пунктом при ее решении, согласно М. Дойчу, служит сформулированный им «закон» межличностных отношений, которому автор присвоил собственное имя. Вот что он гласит: «Характерные процессы и эффекты, обусловленные определенным типом социального отношения (кооперативным или конкурентным), имеют тенденцию усиливать вызвавший их тип социального отношения», иными словами, стратегия силы, тактика угрозы или обмана являются как результатом, так и предпосылкой конкурентных связей. Сходным образом стратегия общей проблемы и тактика убеждения порождаются кооперативной ориентацией и акцентируют ее. «Кооперация вызывает кооперацию, конкуренция — конкуренцию», — упрощая, формулирует автор свой закон.

Основываясь на этом законе, М. Дойч предложил помощнику придерживаться одной из четырех стратегий. Первая, названная стратегией «подставь другую щеку», заставляла во всех случаях демонстрировать кооперативное поведение, проявлять альтруизм даже в ответ на атаки или угрозы. Вторая — «некарательная» стратегия — требовала реагировать оборонительным образом на атаки соперника, действуя так, чтобы «позитивно» противопоставиться его поведению. Третья, именуемая «устрашительной», вынуждала сообщника отвечать угрозой на любое некооперативное действие, контратаковать, если нападали, но в ответ на кооперацию вести себя кооперативно. Четвертая стратегия отнесена к типу «раскаявшийся грешник»: первые 15 шагов соучастник играл в угрожающей и агрессивной манере, а на 16-м — «умиротворял» поведение, избрав одну из трех предыдущих стратегий. Выбор этих стратегий обусловлен тем, что они представляют, по словам М. Дойча, «три основные позиции выявления кооперации». Стратегия «подставь другую щеку» стимулирует кооперативное поведение путем воззвания к «совести» и «доброй воле» субъекта. Стратегия «устрашения» — посредством политики «кнута и пряника», вознаграждающей кооперацию и наказующей отступление от нее. «Некарательная» стратегия апеллирует к личному интересу субъекта через позитивные стимулы, позволяет избежать враждебности и тем самым вызывает кооперацию.

Исходные предположения, в целом оправдавшиеся в результате исследования, состояли в следующем: стратегия «подставь другую

232

щеку» вызовет желание «эксплуатировать» помощника экспериментатора и приведет к его проигрышу. «Некарательная» стратегия окажется наиболее эффективным стимулом кооперативного поведения и приведет обоих партнеров к достаточно высоким результатам. Стратегия «устрашения» будет наименее действенной, кооперативного поведения «наивного» субъекта не вызовет и, более того, спровоцирует низкие результаты игры обоих участников. По поводу стратегии «раскаявшийся грешник» М. Дойч отмечает, что представить способ поведения субъекта довольно трудно. Смена агрессивного поведения стратегией «подставь другую щеку» скорее всего вызовет желание отомстить и приведет к «эксплуатации», причем большей, нежели бы «сообщник» придерживался ее с самого начала. Не исключено, однако, что стратегия «раскаявшийся грешник» будет принята как подлинная и приведет к кооперативному поведению с существенным выигрышем для обеих сторон.

Результаты эксперимента соответствовали гипотезам. Но оказалось, что эффективность той или иной стратегии как средства побудить субъекта к кооперации определяется не столько исходным типом действий «сообщника», сколько характером ситуации взаимодействия. Так, например, «устрашительная» стратегия неэффективна в условиях кооперации, а в конкурентной ситуации весьма действенна. В относительно кооперативной ситуации наиболее эффективна «некарательная» стратегия. В целом же действовало правило: чем менее «устрашающим» было поведение «сообщника», тем охотнее «наивный» субъект прибегал к кооперативным действиям. <...>

Кооперативная взаимозависимость и возникающие на ее основе социально-психологические феномены — главное условие, по мнению М. Дойча, предотвращения межличностного конфликта, а если он возник — его продуктивного разрешения. Этому способствуют сопутствующие кооперации: 1) свобода и открытость коммуникативного обмена, которые позволяют точнее сформулировать проблему, использовать знания другой стороны и тем самым расширить сферу способов решения конфликта; 2) взаимная поддержка действий, убеждение в их оправданности и правомерности, которые приводят к ограничению конфликтных интересов и умеряют потребность отстаивать только собственную точку зрения; обоюдное осознание проблемы, использование талантов каждой стороны уменьшает необходимость дублировать усилия; 3) дружелюбие, доверие в отношениях сторон стимулируют конвергенцию мнений и увеличивают «чувствительность» к сходству.

Будет ли человек вести себя кооперативно, т.е. учитывать интересы партнера по взаимодействию, во многом зависит от того, как он воспринимает его намерения. <...> М. Дойч выдвигает серию гипотез об условиях восприятия намерений другого как альтруистических. По его мнению, «люди склонны интерпретировать намерения других как альтруистические (несущие им пользу), когда верят в любовь с их сто-

роны, и не склонны — если этой верой не обладают». Убежденность человека в симпатии другого определяется: 1) объемом «выгод», ранее предоставленных этим другим; 2) частотой их получения в ситуации несходства установок; 3) степенью уверенности в том, что действия другого, пошедшие ему на пользу, не были вынужденными; 4) степенью уверенности в благоприятных последствиях действий другого еще до того, как эти действия произведены; 5) убежденностью, что выгода, извлекаемая другим человеком из собственной «благотворительности», менее значительна, чем та, которую получает он; 6) уверенностью, что другое лицо, оказывая благодеяние, несет некоторые убытки.

Как правило, исследователи называют три условия, способствующие взаимному доверию сторон. Первое — присутствие так называемых «третьих» (нейтральных) лиц. Их главная функция — облегчить участникам взаимодействия, особенно в ситуации конфликта, совершение взаимных уступок, причем так, чтобы эти уступки не воспринимались как признак слабости и не повышали уровень притязания партнера. <...>

Вторым условием доверительных отношений является характер коммуникативных связей взаимодействующих сторон. Если каждый из партнеров имеет возможность получить предварительную информацию о действиях другого, взаимное доверие более вероятно.

Третье условие, от которого зависит степень взаимного доверия, — личностные особенности участников взаимодействия. По-видимому, их влияние является наименее изученным: полученные данные либо незначимы, либо противоречивы. Самой существенной личностной детерминантой в исследованиях выступает так называемый «тип личности», под которым понимается приверженность человека к кооперативным или конкурентным методам взаимодействия. Подчеркивается, что у людей, кооперативно или конкурентно настроенных, формируются различные представления о причинах поведения другого человека: «конкурентный» убежден, что другой также конкурент, «кооперативный» предполагает в партнере как те, так и другие мотивы. По вопросу о том, женщины или мужчины более кооперативны, треть исследований свидетельствует о большей склонности к кооперации у мужчин, треть результатов приводит к противоположному заключению, в оставшейся трети различий не установлено. Однозначно определить относительный вес личностных и ситуационных факторов в детерминации поведения человека (в том числе и в установлении доверительных отношений) фактический материал не позволяет. <...>

Подводя итоги изучения кооперативных тенденций в поведении членов группы, М. Дойч счел необходимым подчеркнуть, что кооперация сама по себе не является панацеей от конфликтов. В ряде случаев она может быть даже «преждевременна», и тогда нивелировка различий, акцентирование сходных позиций не только отрицательно скажутся на решении совместной проблемы, но и породят излишние

234

трения. Несколько переиначив выражение М. Дойча, смысл этого предостережения можно выразить так: узы кооперации до тех пор хороши, пока результативны и не обременительны.

Цели группы. Хотя большинство авторов отмечают, что цели группы являются важным источником ее привлекательности, экспериментальные данные здесь малочисленнее теоретических предположений. Важнейшим для понимания роли, которую цель играет в генезисе групповых процессов, является, как утвердилось в литературе последних лет, различие двух ее аспектов: операционального и символического.

Первый предопределен объективным характером цели, стоящей перед группой. Например, степенью ее сложности или простоты, что предполагает в разной мере разветвленную и дифференцированную структуру операциональных (их называют еще функциональными или инструментальными) взаимосвязей между членами группы. Одна цель может требовать большей специализации индивидуальных усилий, более тесной кооперации, чем другая. В этой связи основная направленность социально-психологических разработок состоит в том, чтобы, уточнив заданные свойства цели, определить оптимальную структуру внутригруппового взаимодействия, т.е. такую, которая была бы адекватна решаемой задаче. Подобный подход достаточно отчетливо зафиксирован в исследованиях так называемых коммуникативных сетей в группе. При какой структуре коммуникативного процесса группа наиболее эффективна в решении поставленной проблемы? Иначе говоря, как должна быть налажена циркуляция информации в группе (кем, кому и как часто должна передаваться), чтобы группа быстрее справилась с задачей? Еще в конце 40-х гг. А. Бейвелас попытался экспериментальным путем ответить на этот вопрос.

Пять человек рассаживаются вокруг круглого стола, разделенного перегородками на пять кабин, причем так, что люди не видят друг друга. Каждый из них получает карту, на которой напечатаны пять символов из шести возможных (круг, треугольник, звезда, квадрат, крест, ромб). Их задача — определить общий для всех символ. Общаться они могут лишь посредством записок, передаваемых через прорези в стенках кабины. Задача считается решенной, когда каждый назовет общий символ. Открывая одни и закрывая другие прорези, экспериментатор регулирует циркуляцию информации в группе.

В эксперименте А. Бейвеласа использовались три вида коммуникативных сетей: круг (первый испытуемый передает записку второму, второй — третьему, третий — четвертому, тот — пятому, а он — вновь первому; циркуляция возможна и в обратном направлении), цепь (то же, что и в предыдущем варианте, но первый и пятый не связаны друг с другом) и крест (все записки передаются через одного испытуемого, занимающего центральную позицию, остальные между собой не связаны). В несколько позже проведенных экспериментах Г. Ливитта

использовалась та же процедура, но были применены и некоторые другие варианты взаимосвязи.

Оба автора исходили из общей гипотезы, что объективно заданная структура коммуникации существенно влияет на поведение членов группы и способ решения поставленных проблем. Позиция испытуемого в коммуникативной сети, предположили авторы, определяется количеством информации, которая к нему поступает, а также его возможностью влиять на коммуникативный обмен между другими членами группы. Человек, обладающий большим объемом информации и большей возможностью регулировать ее циркуляцию, выполняет более значимую роль в решении проблемы. Эта роль тем весомее, чем центральнее позиция, которую он занимает. В этом случае он становится главным субъектом окончательного решения. Использованные виды коммуникативных сетей, таким образом, различались по степени централизации (крест — максимальная, круг — минимальная), что, по гипотезе, скажется в эффективности решения задачи. Замерялись время решения, число записок, число ошибок.

В итоге экспериментов выяснилось, что коммуникативная сеть типа крест обуславливает наиболее быстрое решение задачи при общем наименьшем числе записок и ошибочных решений. Кроме того, оказалось, что индивиды, занимавшие центральные позиции, получили большее удовлетворение от работы в группе, чем находившиеся на периферии коммуникативной сети. Как предположили авторы, это связано с тем, что позиция определяет шансы человека выдвинуться в лидеры группы, т.е. влиять на поведение других, не подвергаясь влиянию с их стороны. Однако общая удовлетворенность членов группы выше при децентрализованных сетях. <...>

Во всех ли случаях централизованная сеть наиболее эффективна? Обратимся к исследованиям французских психологов К. Фашо и С. Московиси, где этот вопрос выступил основным предметом изучения. Используемая авторами экспериментальная ситуация существенно отличалась от предыдущей: перед лицом поставленной проблемы группа была вольна структурировать коммуникативную сеть. Никаких ограничений на процесс циркуляции информации и ее вид (письменная или устная) не накладывалось. Проводилось тщательное наблюдение, которое позволяло отнести реально возникшую коммуникативную сеть к более или менее централизованным.

Авторы исходили из предположения, что между характером задачи, структурой коммуникаций и способностью группы к решению проблемы существует прямая зависимость. Центральная роль отводилась задаче, которая, по гипотезе, обуславливает формирование той или иной сети коммуникаций. Испытуемым предлагалось два типа проблем: одна требовала установить логическую последовательность предъявленных фигур и содержала единственное верное решение; другая предполагала активизацию творческих способностей испытуемых,

236

которые из заданного числа элементов составляли как можно больше различных фигур. Решение первой задачи предполагало выработку строгой стратегии, подчиняющейся единым правилам, и было невозможно вне тесной координации членов группы. Во второй задаче необходимость объединения индивидуальных усилий отсутствовала, напротив, она требовала раскрепощения индивидуальной фантазии.

В результате исследования оказалось, что при решении той и другой задачи вырабатывались как централизованные, так и децентрализованные сети. Но группы, решающие первую проблему, в два раза чаще приходили к централизации коммуникативного обмена и в этом случае были эффективнее. В группах, обсуждающих вторую проблему, в три раза более продуктивной являлась децентрализованная сеть, и именно она формировалась в первую очередь. Исследователи пришли к оправданному выводу, что лучше функционирует группа, в которой структура коммуникаций и взаимодействий соответствует структуре поставленной задачи. Иначе говоря, когда реально сложившаяся коммуникативная сеть адекватна той, что оптимальна для достижения цели. Подобная оптимизация естественным образом происходит в процессе развития группы. Последующие исследования четко подтвердили эту закономерность. <...>

Один из фундаментальных принципов изучения операциональных аспектов цели — разделение их на две категории: цели, где кооперация проявляется исключительно в конечном продукте деятельности, и такие, при которых она необходима в ее процессе. В первом случае индивидуальные операции идентичны, осуществляются параллельно и не зависят от последовательности действий окружающих. Во втором — они взаимообусловлены: либо потому, что должны реализовываться одновременно, составляя компоненты комплексной операции; либо потому, что важна их строгая последовательность, поскольку итог одной операции служит условием начала другой, поставляя материал для дальнейшего преобразования. Такой подход — основа для расчета функциональной значимости каждой операции в производстве конечного продукта, а тем самым, по мысли западных авторов, размера вознаграждения, причитающегося отдельным членам группы. Критерием оптимальности полагается не технологическая целесообразность кооперации, а то, насколько она способствует позитивному балансу «выигрышей» и «проигрышей» каждого. Чем больше сумма «полезностей», предоставляемых ассоциацией входящим в нее индивидам, тем привлекательнее, а значит, сплоченнее группа. Четкие и определенные цели, показано в одном из исследований, давая ясное представление о способах их реализации, стимулируют тяготение человека к группе, усиливают доброжелательность межличностных взаимоотношений. Не случайно, как свидетельствуют исследования стиля руководства, начиная с классических опытов П. Липпита и Р. Уайта, демократический стиль, создающий дружественную эмоциональную

атмосферу в группе, непременно предполагает участие каждого в определении путей достижения общей цели, ориентировку в перспективах совместной деятельности. Интерпретируя эту закономерность, исследователи объясняют, что особая приверженность к группе продиктована здесь возможностью дифференцированной оценки «веса» каждого человека в решении общей задачи, повышающей справедливость распределения «выигрышей». <...>

Второй, символический, аспект групповой цели стал популярным предметом социально-психологических исследований в последние 10 лет. В качестве центрального был выдвинут вопрос: какую роль играет субъективное восприятие цели членами группы в детерминации совместной активности? Как ни странно, значение представлений о цели как факторе регуляции групповой деятельности относительно недавно открыто западной социальной психологией. Точнее, существуют два направления исследований. Одно, достаточно традиционное, связано с изучением, соответствует ли групповая цель индивидуальным намерениям и стремлениям. Общий вывод был весьма банальным: если цель группы отвечает желаниям и уровню притязаний человека, группа для него более привлекательна. Другое направление исследований представлено относительно недавними работами французских социальных психологов. Вопрос о цели был сформулирован в нетрадиционном ключе: как зависит деятельность группы как целого от тех представлений, которые сложились об общей цели? Одна и та же экспериментальная задача представлялась членам собранных в лаборатории групп по-разному. В одном случае сообщалось, что исследование направлено на изучение процесса совместного решения проблемы в условиях группы, в другом — на анализ творческих возможностей мышления каждого испытуемого. И в том и в другом случае использовались задачи двух типов: требующие координации совместных усилий и не предполагающие ее, где кооперация затрудняла оригинальность решений.

Исследователей интересовало, будет ли отличаться поведение членов группы в обеих ситуациях? Что окажет более сильное воздействие: задача как таковая или представления о ней? Оказалось, более мощным влиянием на поведение членов группы обладают представления о цели групповой деятельности. В той ситуации, когда цель воспринималась как общегрупповая проблема, испытуемые вели себя кооперативно, даже если кооперация объективно затрудняла решение. Определение цели как теста на логическое мышление препятствовало развитию взаимодействия между членами группы, даже если оно было необходимостью. Самым удивительным было то, что структура внутригрупповых взаимосвязей, возникающих в процессе реализации цели, соответствовала не столько объективным характеристикам задачи, сколько ее восприятию членами группы. «Возникающий у человека образ задачи, как и группы, к которой он принадлежит, может иметь большее влияние на его поведение, чем объективные условия

238

ситуации», — к такому выводу пришли авторы. В рассмотренных экспериментах акцент сделан на содержании представлений о задаче, при этом предполагалось, что эти представления идентичны либо сходны у всех членов группы. А если бы часть из них придерживалась иного мнения? <...>

Какая группа более привлекательна для ее членов: та, мнения в которой близки и сходны, или та, где они различны?

Сходство ценностных ориентации и взглядов. Мысль о том, что близость ценностей, установок, позиций может быть основой тяготения одного человека к другому или группе в целом, прочно утвердилась в современной социальной психологии. <...>

Уточним, что представляет феномен, о котором идет речь. Исследователь, выявив систему ценностей и предпочтений человека, знакомит его с мнениями по тому же поводу, принадлежащими другим людям, и просит оценить возможное эмоциональное отношение к ним. Предъявленные мнения (показываются якобы заполненные другими идентичные вопросники) варьируют от полного совпадения с позицией испытуемого до абсолютного несоответствия с ней. Оказалось, чем ближе чужое мнение к собственному, тем симпатичнее высказавший его человек. Это правило имело и обратную сторону: чем привлекательнее некто, тем большего схождения взглядов от него ожидают. Убежденность в этом настолько высока, что разногласий и противоречий с позицией привлекательного лица испытуемые попросту не склонны замечать. Некоторые авторы подчеркивают, что для межличностной привлекательности важно не столько действительное схождение ценностей, сколько его перцепция. Основным психологическим результатом схождения в ценностях, полагают большинство авторов, является облегчение и интенсификация процессов непосредственного взаимодействия и взаимоотношений. <...>

По аналогии делается заключение и об отношении человека к группе: он в большей степени тяготеет к общности, ценности которой разделяет и где его собственные взгляды находят сочувствие и поддержку. Почему человек стремится к людям и группам, с установками и позициями которых он солидарен? Как правило, при объяснении этой закономерности западные психологи используют два рода аргументов. Первый апеллирует к индивидуально-психологическим особенностям личности, второй — к социально-психологическим особенностям группы.

В первом случае утверждается, что поиски согласия с мнением других людей обусловлены потребностью в социальном признании, обеспечивающем личности защищенность и эмоциональный комфорт. Такой позиции придерживается, например, Т. Ньюком, в работах

ко-торого понятие «согласие» занимает особое место. «Под понятием «со-гласие», — пишет он, — я подразумеваю ни больше, ни меньше, как существование у двух или более личностей сходных ориентации по

отношению к чему-нибудь». Несогласие, полагает автор, сопровождается эмоциональной напряженностью во взаимоотношениях, согласие же, напротив, уменьшает возможность ее возникновения. Согласие, сходство мнений, если следовать рассуждениям Т. Ньюкома и многих других авторов, — это прежде всего следствие взаимного приспособления во имя душевного равновесия. Близость ценностных ориентации в данной схеме выступает не как итог личной убежденности каждого, а как внешнее «приноравливание» поведения к гарантирующим спокойствие ценностным стереотипам. Во втором случае необходимость согласия объясняется спецификой внутри группового «бытия» человека. Она состоит в том, что он по необходимости взаимосвязан с другими в процессе реализации цели и делит с ними как успех, так и неудачи. Поскольку удовлетворение потребностей каждого обусловлено совместным успехом, а тот, в свою очередь, зависит от согласованности мнений о цели и средствах ее достижения, обеспечение согласованности становится предметом заботы всех членов группы. Продвижение группы к общей цели порождает, согласно данной концепции, своеобразное «давление к единообразию», состоящее из двух образующих. Первая определена силой индивидуальной мотивации: несогласный с группой человек воспринимает себя как препятствие на пути достижения значимой для него общей цели, от которой он ждет персонального удовлетворения. Вторая образующая «давления к единообразию» задана силой общегрупповой мотивации: чтобы достичь цели, члены группы постоянно должны предпринимать усилия, дабы вернуть любого «отклонившегося» в лоно большинства. <... >

Итак, отказ от императива безусловного индивидуализма как движущей силы поведения? По внешним признакам, возможно, так; по сути, безусловно, нет. Принцип анализа остался тем же, сменилась разве что «вывеска»: на место индивидуального эгоизма подставлен групповой, источником которого является все тот же прагматизм, но уже «совместный».

Корпоративный дух (называемый иногда в специальной литературе «группоцентризмом») утверждается решающей предпосылкой всех форм группового сплочения. И утверждение это отнюдь не случайно. Сплоченность, по мнению западных авторов, определена двумя основными факторами: степенью привлекательности собственной и иных групп. Группа сплочена лишь при условии, если приверженность индивидов к ней сильнее тяготения к другим группам. Характерна закономерность, установленная многими американскими и западноевропейскими исследователями: внутригрупповая симпатия и сплоченность сопровождаются антипатией и враждебностью к другим группам. Наличие подобной взаимосвязи практически никем из западных специалистов не оспаривается, дискуссия идет о том, что является причиной, а что — следствием: внутригрупповое согласие провоцирует межгрупповую враждебность или наоборот.

240

Согласно первой из двух точек зрения, внутригрупповая сплоченность является причиной внегрупповой враждебности. Последовательность рассуждений приблизительно такова. Любая организованная группа неизбежно сталкивается по ходу деятельности с разного рода трудностями и ограничениями. Они порождают напряженность и противоречия в отношениях членов группы, накапливаясь, могут вызывать стресс и агрессивность. Полного «выхода» внутри группы агрессивность не имеет: конфликтуя со «своими», можно оказаться «чужим», да и другие этого не позволят. «Выход» для негативных переживаний и агрессии, однако, должен быть найден. Здесь-то в качестве наиболее подходящей и безопасной «жертвы» и возникает другая — чужая — группа. Противоречие, несогласие, напряженность как бы выталкиваются за пределы своей группы и приписываются другой, которая начинает восприниматься как истинный источник неприятностей. Этой другой группе отныне и суждено выполнять незавидную роль «козла отпущения». По данным Р. Левайна и Д. Кемпбелла, наиболее полно изложивших рассмотренный подход, самыми яркими сторонниками своей и противниками других групп являются те члены группы, которые испытывают наибольшие ограничения и трудности.

Вторая точка зрения, как это нередко бывает, противоположна первой: внутригрупповая сплоченность трактуется как следствие межгруппового конфликта. Межгрупповой конфликт, предполагающий угрозу извне, мобилизует защитные механизмы группы, отвечающей единством на опасность. Ослабление внешней угрозы увеличивает вероятность возникновения подгрупп, разрушающих внутригрупповую солидарность. Таковы, вкратце, группоинтегрирующие последствия межгрупповых столкновений, отмеченные одним из основателей американской «конфликтологии» Л. Козером и согласующиеся с мнением многих других авторов. М. Дойч, в частности, установил, что ситуация межгруппового соревнования стимулирует внутригрупповую сплоченность.

В.Э. Чудновский

О НЕКОТОРЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ КОНФОРМИЗМА В ЗАРУБЕЖНОЙ ПСИХОЛОГИИ*

<...> К настоящему времени исследования по конформизму далеко вышли за рамки простого описания экспериментально полученных фактов, занимая промежуточное положение на стыке трех наук:

* Чудновский В.Э. О некоторых исследованиях конформизма в зарубежной психологии//Вопросы психологии. 1971. № 4. С. 164-173.

психологии личности, социальной психологии и социологии. Многие исследователи в опытах Аша увидели отражение тех конфликтов и противоречий, которые существуют в отношениях между людьми в современном капиталистическом обществе. Они исходят из определенной концепции, согласно которой общество подразделяется на две резко противоположные группы людей: конформистов и неконформистов («нонконформистов»). Конформизм объявляется неизбежным результатом развития общества. «Наш век может быть назван веком конформизма», — заявляют Д. Крэг, Р. Кратчфилд и Е. Баллэчей, и дальше: «Есть свидетельства, что современные культуры различаются по степени внедрения склонности к конформности своим членам». «Цена социального принятия есть конформизм и потеря независимости», — пишет Д. Генри в работе с красноречивым названием «Культура против человека». «Тенденция к конформности — фундаментальное свойство личности», — утверждает Р. Кратчфилд. <...>

Мы имеем здесь упрощенное разделение людей на две категории, причем в одном случае абсолютизируется подчинение людей диктату общества, в другом — превращается в абсолюте эмансипация человека от общества. Анализируя указанные работы, можно прийти к выводу, что именно неконформисты (как их описывают авторы) отличаются устойчивостью личности: они характеризуются самостоятельностью, эмансипированностью во взглядах, суждениях, поступках от окружающей их общественной среды. Однако устойчивость личности неконформистов, мягко выражаясь, является своеобразной, ибо неконформисты противостоят обществу, которое враждебно им и стремится путем давления на неконформную личность привести ее «к общему знаменателю» — сделав такой же, как все остальные. <...> Едва ли справедливо говорить об устойчивости личности, «свободной от общества», об устойчивости, так сказать, «робинзоновского толка». Для многих из указанных выше работ характерно расширительное толкование результатов исследований по конформизму — стремление непосредственно перенести экспериментальную ситуацию Аша на условия общественной жизни, придать этой ситуации широкий социальный контекст. В этой связи существенное значение имеет продолжение экспериментального исследования данной проблемы. Наряду с этим необходимо, как нам представляется, возвращаться к результатам «классических» экспериментов по конформизму, анализируя их по возможности обстоятельно и всесторонне. <...>

Обратимся теперь к изложению работ «классических» исследователей конформизма — Аша и Кратчфилда. Следует сказать, что результаты исследований по конформизму интересны во многих отношениях. Отметим прежде всего, что указанные исследования путем сравнительно четкой методики экспериментально показывают тот вообще-то известный и теоретически обоснованный факт, что личность человека, его поступки, мнения, оценки, взгляды существе-

ным образом зависят от поступков, мнений, оценок, взглядов других людей.

С.Л. Рубинштейн писал: «... мое бытие как субъекта для меня самого опосредствовано, имеет своей необходимой предпосылкой, обусловлено моим бытием как объекта для другого. Значит, дело не только в том, что мое отношение к себе опосредствовано моим отношением к другому (формула Маркса о Петре и Павле), но и в том, что мое отношение к самому себе опосредствовано отношением ко мне другого».

Далее, нельзя не отметить, что в указанных исследованиях получен ряд фактов, значимых для дальнейшего исследования данной проблемы. Так, например, Аш устанавливает зависимость количества ошибок испытуемого от размеров группы. <...>

Если в опыте участвует, кроме испытуемого, лишь один человек, эффект внешнего «давления» почти не проявляется; если испытуемому противостоит группа из двух человек — эффект незначителен; эффект проявляется в полной мере, если группа состоит из трех человек, дальнейшее же увеличение группы не ведет к усилению эффекта — факт несомненно интересный, заслуживающий изучения.

Указанные исследователи устанавливают зависимость влияния группы на испытуемого и от состава группы — от авторитета членов группы, их эрудиции, профессиональной принадлежности и пр.; показывают зависимость эффекта «давления» группы от ее единодушия, групповой согласованности: если в группе находится хотя бы один «партнер», который высказывает то же мнение, что и испытуемый, это существенно снижает эффект «давления» группы. Интерес представляют и данные о возрастной динамике эффекта влияния группы.

<...> Если в группе колледжа 61% студентов сделали не больше двух ошибок, то в младшей группе таких испытуемых было лишь 36%. Среди младших детей наибольшее количество ошибок: от 5 до 7 — допустили 42% испытуемых, а среди студентов — всего 12%. Эти результаты показывают, заключает Аш, что возраст членов группы дает значимые различия в их реакциях.

Склонность к конформизму зависит также от половых различий. Ряд исследователей, в том числе Аш и Кратчфилд, отмечают несколько большую податливость групповому влиянию у женщин по сравнению с мужчинами. При этом делается попытка объяснить это своеобразные роли, которую выполняют в семье мужчина и женщина. Заслуживает внимания стремление исследователей дать психологический анализ конформного поведения и наметить индивидуальные различия, в зависимости от своеобразия психологических процессов, которые имеют место у различных испытуемых при конформном поведении. Так, Кратчфилд и его коллеги отмечают, что в ходе эксперимента у испытуемых возникает когнитивный (познавательный) диссонанс; описываются различные пути, при помощи которых испытуемый стремится устранить разногласия с группой: а) испытуемый обвиняет са-

мого себя в неверном выполнении задания, б) он обвиняет группу, в) испытуемый стремится примирить противоречивые суждения — свое и группы, утверждая, что задание может по-разному восприниматься с разных точек зрения либо что причиной диссонанса являются индивидуальные различия в восприятии. <...>

В результате экспериментов Аш пришел к выводу, что примерно треть испытуемых в экспериментальной группе подчинялась групповому «давлению» и, следовательно, обнаруживала конформное поведение. Это подтверждается и другими исследователями. Остановимся в связи с этим на экспериментах Кратчфилда, который усовершенствовал технику Аша и сделал ее более экономной. Кратчфилд так характеризует созданную им экспериментальную ситуацию: члены группы, состоящей из 5 человек, сидели в индивидуальных кабинах перед установкой, состоящей из пяти смежных электрических панелей. Последние были расположены так, что испытуемый, сидя в кабине перед панелью, не видел панели другого испытуемого. Экспериментатор объяснял, что установка смонтирована таким образом, что каждый испытуемый может послать информацию всем другим при помощи замыкания каких-либо из одиннадцати переключателей, установленных внизу его панели. Эта информация должна была появляться в форме световых сигналов: 5 рядов по 11 сигналов в каждом ряду в соответствии с имеющимися 5 панелями. После того как испытуемые знакомились с работой аппаратуры, начинался эксперимент. На стене перед испытуемым проецировались диапозитивы. Каждый диапозитив представлял собой вопрос-задание для испытуемого, последний отвечал, выбирая одну из нескольких альтернатив, замыкая соответствующие переключатели на панели. Порядок ответа данного испытуемого зависел от указаний, посылаемых пятью красными сигналами, в форме 5 букв *АВСДЕ* его панели. Если зажигалась буква *А*, испытуемый отвечал первым, если *В* — вторым и т.д. Давались задания различного рода: определение длины линий, площади фигур, логические задачи, оценка мнений других, личного предпочтения и т.д. (о некоторых из этих заданий будет сказано ниже). Будучи в позиции *Е*, испытуемый видел, например, что испытуемые *АВСДЕ* отвечают, что линия 5 равна стандартной, хотя он сам был убежден, что равна стандартной линия 4.

Суть эксперимента заключалась в том, что на самом деле экспериментальная ситуация была не такой, как представлял себе испытуемый в соответствии с инструкцией: информация, которую он получал, была иной, ибо кабины не были связаны между собой, а всю информацию (от имени подставной группы) подавал экспериментатор. Таким образом, все 5 испытуемых находились в равном положении. «Более того, — пишет Кратчфилд, — указания на порядок ответов от *Л* до *Е* также были идентичны для всех испытуемых... все испытуемые переживали одну и ту же ситуацию: они все начинали с позиции

244

С, затем сдвигались одновременно к позициям *Д* и *А* и, наконец, — к позиции *Е*». Контрольную группу составляли 40 испытуемых, которые выполняли задание индивидуально без давления подставной группы. Экспериментальная группа состояла из 50 человек, средний возраст испытуемых — 34 года, образовательный уровень различный, но большинство обучалось в колледже. Кратчфилд подчеркивает, что все испытуемые принадлежали к профессиям, в которых руководство людьми играло существенную роль.

Характеризуя результаты эксперимента, Кратчфилд отмечает, что 15 испытуемых из 50, т.е. 30%, конформно следовали за неправильным мнением группы. Таким образом, у Кратчфилда так же, как и у Аша, примерно треть испытуемых обнаружила конформное поведение. Признавая, что факт такого постоянства в распределении испытуемых является весьма интересным и нуждается в дальнейшем изучении и интерпретации, остановимся на самом характере этого распределения, ибо мы встречаемся с односторонним его толкованием: подчеркивается, что значительное число испытуемых (1/3) следует за большинством, но при этом, как это ни странно, упускается из виду (или во всяком случае недостаточно учитывается), что 2/3 группы (т.е. явное большинство) не обнаруживают конформного поведения. <...>

Что можно сказать по этому поводу? Анализируя работы Аша за ряд лет, трудно отделаться от впечатления, что Аш — исследователь-экспериментатор и Аш — социальный психолог стоят на разных позициях. В более ранних работах, посвященных изложению полученных им экспериментальных материалов, Аш достаточно объективен, весьма осторожен в выводах, неоднократно предупреждает о недопустимости их односторонней интерпретации. В частности (об этом уже упоминалось выше), анализируя экспериментальные данные, он подчеркивает не только факты конформности, но и случаи независимого поведения испытуемых. В отличие от этого Аш как социальный психолог больше подчеркивает роль конформного поведения в жизни людей.

Далее, публикуя экспериментальные материалы, Аш достаточно убедительно показывает, что величина конформных ошибок существенно зависит от трудностей, с которыми сталкивается испытуемый, в частности от величины разногласия с группой. Аш неоднократно возвращается к этому факту: «Частота ошибок изменялась позитивно с размером стандарта и негативно с влиянием противоречия». «...При предъявлении более толстых линий (т.е. с уменьшением трудности задания) количество ошибок уменьшалось». В другой работе, опубликованной в 1963 году, но выполненной гораздо раньше, он пишет: «независимость, как и подчинение, зависит от характера стимулов...» Лишь в «Социальной психологии» мы находим утверждение, не согласующееся с тем, о чем говорилось выше: а именно, Аш утверждает здесь, что увеличение противоречия с группой в несколько раз не влияет сколько-нибудь заметно на частоту ошибок. Это ут-

верждение сделано после изложения данных одного эксперимента. Рас-смотрим его более подробно.

Прежде всего обращает на себя внимание очень малое количество испытуемых в данном эксперименте (что отмечает и сам Аш): если в основных опытах Аша участвовало 123 испытуемых, в приведенных выше опытах, где изучалась частота ошибок как функция величины противоречия, принимали участие 18 испытуемых, с которыми было проведено 56 проб, причем 24 пробы из них были критическими, то в данном эксперименте участвовало лишь 13 испытуемых, с которыми было проведено всего 10 проб. <...>

Едва ли стоит доказывать, что этого слишком мало по сравнению с 24 критическими пробами в опытах Аша, показавших зависимость частоты ошибок от величины разногласия с группой. Далее, следует отметить существенное различие в трудности заданий среди указанных 5 проб. Так, в двух из них (4 и 10) стандартная линия в одном случае в 3, а в другом — в 3,3 раза превышает сопоставляемую линию. Но, вместе с тем, в 4-й пробе абсолютное различие между стандартной и сопоставляемой линиями находится в пределах «умеренного», ранее употреблявшегося в опытах Аша противоречия (1 дюйм), в то время как в 10-й пробе такое противоречие — крайнее (7 дюймов). В следующих трех пробах (5, 7, 8) стандартная линия соответственно в 2,3 раза, в 2 раза и в 2,2 раза больше сопоставляемой, но при этой в 7-й пробе абсолютное различие лежит в пределах умеренной ошибки, в то время как в 5-й и 8-й пробах это различие крайнее (4 и 2,5 дюйма). Такое существенное различие в характере заданий следовало бы учесть при изложении и анализе результатов, однако Аш не делает этого. Следует отметить далее неоднородность экспериментальной группы. Если, излагая результаты своих основных опытов, Аш специально оговаривает, что для участия в эксперименте была отобрана однородная по половому признаку группа (студенты-мужчины), то в описываемом эксперименте группа была смешанной — из 13 испытуемых было 9 женщин. Но, как уже упоминалось выше, имеются указания на несколько большую податливость женщин влиянию группы по сравнению с мужчинами. И, наконец, что самое удивительное, получив эти «эффектные» данные, Аш подает их изолированно от ранее установленных им же и во многом противоречащих этим данным фактов без попытки сколько-нибудь обстоятельного сопоставления и анализа всех полученных результатов. <...>

Из сказанного можно заключить, что описанный выше эксперимент едва ли может служить основанием для далеко идущих выводов и что автору «Социальной психологии» в данном случае изменяет то стремление к объективности, четкости, обоснованности, которое было присуще Ашу — экспериментатору-исследователю. <...>

Перейдем теперь к вопросу о том, насколько правомерно рас-сматривать данные методики как средство изучения личностных «об-

246

разований», в частности устойчивости личности. Мы видели, что «тех-ника» Аша и Кратчфилда довольно четко дифференцирует испытуемых по характеру реагирования на «давление» группы. Кроме того, неверно было бы считать, что реакции испытуемых в экспериментах были лишены «личностного характера». Можно сослаться в этой связи на интересное наблюдение Аша, заключающееся в том, что испытуемые с большим количеством конформных ошибок «не могли принять факт оппозиции группы без снижения чувства личной ценности». В другом месте Аш отмечает: «Насколько мы можем судить, не было ни одного испытуемого, который не чувствовал бы озабоченности по поводу группы, даже когда был убежден, что последняя была неправа». Тем не менее, если иметь в виду, что устойчивость личности, как отмечалось выше, обуславливается наиболее значимыми личностными факторами: убеждениями, направленностью и т.д., то придется признать, что эти факторы, по сути дела, оставались за пределами специально созданной экспериментальной ситуации. Следовательно, правомерность непосредственного распространения результатов экспериментов на поведение личности в целом сомнительна. Это понимал и сам Аш, когда писал, что «экспериментальная ситуация была совершенно специальной, во многих отношениях нерепрезентативной для обычных и даже необычных социальных обстоятельств». И дальше: «Конечно, возможно, что реакции, наблюдавшиеся нами, были результатом кратковременных (momentary) обстоятельств и что индивид, который был независим в данных условиях, мог действовать совершенно по-другому в иных условиях или даже в сходных ситуациях в другое время...»

Сам характер экспериментальной ситуации был таков, что кратковременные пробы, проведенные Ашем и Кратчфилдом, хотя и «за-девали личность», тем не менее не могли вскрыть особенности наиболее значимых личностных образований, определяющих поведение человека. Отсюда следует, что на основании указанных экспериментов неправомерно говорить о конформизме как фундаментальном свойстве личности — необходимо дополнить и скорректировать эти результаты данными других методик с тем, чтобы получить более глубокую и разностороннюю характеристику личности. <...>

Еще более неправомерно непосредственное перенесение результатов экспериментальных ситуаций Аша и Кратчфилда на социальную жизнь. Виттакер и Мид провели экспериментальное исследование на представителях различных культур. В эксперименте участвовали представители Бразилии, Ливана, Родезии, Гонконга. Была в точности повторена методика Аша. Как и у Аша, испытуемыми были студенты колледжа в возрасте 18—25 лет. Эксперимент не показал значимых различий между испытуемыми, представителями различных стран. Исключение составляют родезийцы, которые, как указывают авторы, до эксперимента находились в особых условиях, принадлежали к одному племени, и это,

возможно, сказалось на результатах опыта. Как

и другие исследователи, авторы отмечают, что конформные реакции увеличивались с увеличением двусмысленности (неопределенности) стимулов, т. е. с ростом трудности задания. Далее, они подчеркивают, что по сравнению с этим фактором влияние культуры, к которой принадлежали испытуемые, отодвигается на задний план. По нашему мнению, продолжают авторы, экстраполяция лабораторных ситуаций, использованных Ашем, на другие ситуации сомнительна. В заключение исследователи весьма определенно подводят итог: «Мы можем прийти к выводу, что в то время как эксперименты типа Аша интересны сами по себе, они мало говорят нам о том, как люди могут вести себя в других социальных ситуациях». <...>

А.Г. Костинская

ЗАРУБЕЖНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ГРУППОВОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С РИСКОМ*

<...> Одним из основных вопросов в данном направлении исследований является влияние групповой дискуссии на характер принимаемых решений. То, что групповая дискуссия — эффективное средство изменения мнений и поведения ее участников, было установлено еще в работах под руководством К. Левина. Но лишь недавно было замечено, что направление этого изменения носит достаточно систематический характер и дискуссия, как правило, ведет к повышению экстремальности принимаемых решений (усилению первоначальных индивидуальных предпочтений).

Впервые этот факт был отмечен Дж. Стоунером, когда он неожиданно для себя обнаружил, что групповое решение оказалось более рискованным по сравнению со средним от индивидуальных решений, принятых до проведения групповой дискуссии. Это явление получило название «сдвига к риску» (*risky shift*) и впоследствии было многократно проверено при помощи различных методик.

Среди множества вариантов процедуры эксперимента можно выделить три типа и соответственно три вида получаемых «сдвигов к риску».

Первый тип. Начальные индивидуальные решения относительно предложенной проблемы, связанной с риском, сравниваются с решениями, согласованными и принятыми в этой же группе после дискуссии (первичные индивидуальные решения — согласованное групп-

* Вопросы психологии. 1976. № 5.

248

повое). В целом согласованные решения рискованнее начальных индивидуальных.

Второй тип. Испытуемых после вынесения согласованного решения просят дать окончательные индивидуальные решения (первичные индивидуальные — согласованное групповое — вторичные индивидуальные решения). В этом случае вторичные индивидуальные решения в целом рискованнее, чем первоначальные.

Третий тип. Испытуемым после вынесения начальных индивидуальных решений предлагают провести дискуссию без обязательного условия вынесения согласованного решения, а затем повторно принять индивидуальные решения (первичные индивидуальные решения — дискуссия без обязательного согласования — вторичные индивидуальные решения). Значения вторичных решений в целом рискованнее, чем значения первоначальных индивидуальных решений. <...>

Методики, применявшиеся в исследованиях группового принятия решений, связанных с риском, можно разделить на три основные категории. К первой, наиболее распространенной, относятся проективные методики, использующие набор гипотетических ситуаций и получившие название опросника выбора из дилемм (*choicedilemmas questionnaire, CDQ*). Вторую категорию представляют методики, основанные на реальном для испытуемых риске в лабораторном эксперименте, например риске потери денег в случае неудачи. И наконец, к третьей категории методик можно отнести полевые эксперименты.

Опросник выбора из дилемм был разработан М. Уоллэчем и Н. Коганом в 1959 г. для исследования различий в рискованности. В 1961 г. Дж. Стоунер приспособил эту методику для исследования группового принятия риска. В эксперимент была введена групповая дискуссия, в процессе которой испытуемые должны были принять совместное решение. Опросник состоял из 12 проблемных ситуаций. В каждой дилемме испытуемым предлагалось выбрать либо привлекательную и более рискованную альтернативу, либо менее привлекательную, но

беспр-игрышную.

В случае выбора рискованной альтернативы испытуемых просили указать, с какой наименьшей вероятностью принятие такого решения является приемлемым.

Было показано, что не все ситуации вызвали одинаковый сдвиг к риску. Так, при обсуждении пунктов опросника, связанных с опасностью для здоровья или для жизни, стабильно наблюдался сдвиг к осторожности.

В некоторых исследованиях модифицировалось указание, с кем должен идентифицировать себя испытуемый или группа (кому давать совет в проблемной ситуации). В первоначальном варианте инструкции, разработанной М. Уоллэчем и Н. Коганом, испытуемому или группе надо было дать совет персонажу гипотетической ситуации. Г. Левинджер

и Д. Шнайдер предложили испытуемым указать: как бы ответили они сами, как бы ответили другие члены группы, какой ответ, по мнению испытуемых, наиболее желательный. Оказалось, что наиболее желательные ответы являются самыми рискованными, ответы других лиц, по мнению испытуемых, должны были быть осторожнее, чем их собственные. Дж. Рэбу с соавторами обнаружил, что, заменив анонимное лицо словами «ваш брат» или «ваш отец», обычно описывающиеся в методике, можно получить сдвиг к осторожности, а не к риску.

Среди методик, основанных на реальном риске в лабораторном эксперименте, наиболее значимый сдвиг к риску был получен при использовании методики решения задач, ранее предлагавшихся на экзаменах в колледжах. Она заключалась в следующем. Испытуемым, студентам старших курсов, предлагался ряд задач, которые составлялись по пяти разделам: математические задачи, нахождение антонимов, аналогий, специальных отношений и дополнения предложений. Задания подразделялись на 4 уровня трудности: те, с которыми не могли справиться соответственно 10, 35, 60 и 85% экзаменуемых. Оплата за успешное выполнение зависела от степени трудности выбранного задания.

В первой части эксперимента испытуемые индивидуально решали задачи, как им говорилось, для «тренировки», не получая денежного вознаграждения. На втором этапе эксперимента они приступали к решению с денежной оплатой при наличии одного из следующих условий.

1. Все члены группы в ходе дискуссии выбирали определенный уровень трудности задачи, а затем каждый решал задачу этой трудности и индивидуально получал вознаграждение.

2. Выбирал трудность и решал задачи один из членов группы, определявшийся по жребию, а вознаграждение получали все.

3. Выбор трудности осуществлялся группой до того, как становилось известно, кто будет решать задачу.

4. Ответственный выбирался не по жребию, а по соглашению парт-неров.

5. Контрольные условия: испытуемые продолжали работать индивидуально.

Следует отметить, что само решение задач при всех условиях осуществлялось индивидуально.

К категории методик, включающих реальный риск в лаборатории, относится методика, по которой индивиды подвергаются риску получить болевое раздражение в случае неудачи, а также методика, использующая ситуацию группового пари. В этом случае в специальных книжечках указывались вероятности выигрыша при данной ставке и плата за выигрыш по каждой ставке. Испытуемые отмечали индивидуально или по групповому соглашению желаемую ставку, а затем на колесе рулетки определялись действительные выигрыши. Эта методика воспроизводит ситуацию при азартной игре.

250

Р. Зайонц с сотрудниками для изучения группового принятия риска разработал аппаратную методику, основанную на риске потери денег. Испытуемые в течение интервала в 7 с должны были предсказать индивидуально и в группе, какая из двух лампочек, расположенных на табло перед ними, загорится. Если они угадывали правильно, то получали соответствующую плату. Одна из лампочек загоралась с меньшей вероятностью, но за правильное предсказание, касающееся этой лампочки, назначалось большее денежное вознаграждение. Таким образом, и в данной методике был выдержан принцип более рискованной и более привлекательной альтернативы. Сдвиг, вызванный групповым принятием решения, изучался также в условиях полевого эксперимента. Объектом изучения были игроки, заключающие пари на скачках индивидуально и в процессе групповой дискуссии, судьи, делающие выбор между поддержанием административных распоряжений и отказом от них, признанием их незаконности (рискованная альтернатива).

Следует отметить, что результаты, полученные при использовании вышеописанных методик, не идентичны. Наиболее устойчивый сдвиг к риску был получен в исследованиях, проводимых на материале про-жективного опросника выбора из дилемм.

<...> К. Маккензи на основании ряда работ предполагает, что феномен сдвига к риску частично относится к природе опросника М. Уоллэча и Н. Когана. По мере увеличения реальности риска сдвиг к риску уменьшается, становится менее значимым, часто сменяясь сдвигом к осторожности или экстремизации суждений.

Среди условий, влияющих на феномен сдвига к риску, исследовался характер обмена информацией (наличие или отсутствие групповой дискуссии, ее продолжительность), однородность и величина группы и др.

Ряд авторов отбрасывали условие групповой дискуссии, обязательное для рассмотренных выше исследований. При сравнении данных, полученных в условиях групповой дискуссии и без нее, было показано, что обсуждение дает наибольший сдвиг к риску или, как было установлено позднее, — сдвиг к экстремальности.

В условиях ограниченного невербального обмена информацией (обмен зафиксированными на бумаге решениями с другими членами группы) сдвиг к риску либо не был получен вовсе, либо обнаружен, но меньший, чем в условиях групповой дискуссии.

В условиях неограниченного получения информации без непосредственного участия в групповой дискуссии (прослушивание

магнитофонной записи или прослушивание дискуссии за перегородкой) отмечался сдвиг к риску больший, чем в условиях ограниченного обмена информацией, но все же меньший, чем в случае групповой. Однако Л. Лэмм показал, что испытуемые, которые одновременно наблюдали и слушали дискуссию, показывали такой же сдвиг к риску, как и при условии участия в дискуссии.

Н. Белл и Б. Джемисон обнаружили статистически значимый сдвиг к риску в трех условиях: публичном (в присутствии других членов группы) прослушивании записанной на магнитофон дискуссии, индивидуальном прослушивании дискуссии и публичной дискуссии. Причем максимальный сдвиг к риску наблюдался в последнем случае, а наименьший — при публичном прослушивании.

Одним из условий, влияющих на возникновение сдвига к риску, является продолжительность дискуссии. Ч. Бениет с соавторами установил, что группы, дискутировавшие в течение 3—5 мин и без ограничения времени, показывали сдвиг к риску, 9-минутный период дискуссии не приводил к появлению сдвига к риску.

При изучении влияния состава групп на феномен сдвига к риску рассматривались такие факторы, как гомогенность и гетерогенность группы в зависимости от склонности к риску. Сравнивая сдвиг к риску в группах, образованных из испытуемых с гомогенными и гетерогенными предпочтениями риска, Г. Хойт и Дж. Стоунер обнаружили значительный сдвиг к риску в гомогенных группах. Однако по величине он не отличался от сдвига, полученного в предшествующих исследованиях, в которых группы были сформированы случайно и, следовательно, скорее были гетерогенными. Н. Видмар, обнаружив сдвиг к риску в гомогенных группах, показал, что в гетерогенных группах сдвиг к риску более значительный. Е. Виллемс и Р. Кларк обнаружили статистически значимый сдвиг к риску в гетерогенных группах в условиях дискуссии и при обмене информацией, в то время как в гомогенных группах и в том и в другом случае не наблюдалось никакого сдвига вообще. Авторы заключили, что разница мнений в группе является необходимым условием сдвига к риску.

На величину сдвига к риску оказывает влияние также и численность группы. А. Тиджер и Д. Пруит установили, что для групп из 3—5 человек минимальный сдвиг к риску наблюдается в группе из трех человек, средний — в группе из четырех и наибольший — в группе из пяти.

По данным Беннета с соавторами, только группы из четырех человек, обсуждающие каждую проблему в течение 3 мин, демонстрировали сдвиг к риску, в то время как в группах из восьми человек сдвиг к риску не был обнаружен. Таким образом, оптимальной для появления сдвига к риску является группа из четырех-пяти человек. В группах из трех членов наблюдается меньший сдвиг к риску, а группы из восьми человек не проявляют значимой тенденции к сдвигу. Было также показано, что в группах, состоящих из мужчин, наблюдается несколько больший сдвиг к риску, чем в женских группах.

Обобщая результаты исследований, полученных с помощью методики выбора из дилемм, Р.Кларк выделил следующие устойчивые эмпирические данные:

1. Систематический сдвиг к риску.
2. Конвергенция предпочтений риска.

252

3. Эффект «потолка» (большинство окончательных групповых или индивидуальных предпочтений риска в среднем не превышает предпочтений наиболее рискованных в первоначальном выборе членов).

4. Преобладание в дискуссии высказываний в пользу риска. На основании анализа литературы К. Кастор выделил необходимые условия для возникновения сдвига к риску:

- 1) индивидуальное решение;
- 2) релевантная содержанию групповая дискуссия;
- 3) инструкция, содержащая слова: «выберите наименьшую вероятность»;
- 4) последовательность «индивид—группа»;
- 5) гетерогенность группы.

<...> На основании анализа эмпирических данных была выделена общая закономерность, прослеживаемая при использовании различных методик: группы после дискуссии изменяют свои суждения в том направлении, к которому были первоначально склонны их члены, т.е. дискуссия усиливает, экстремизирует первоначальные индивидуальные предпочтения.

Такая экстремизация суждений в процессе коллективного принятия решений обычно обозначается термином «групповая поляризация». Согласно экспериментальным данным, чем более экстремально начальное значение выбора, тем больше вероятность, что первоначальное отклонение приведет к дальнейшей поляризации. В том случае, если первоначальные значения выборов в группе незначительно отклоняются в сторону риска или осторожности, величина сдвига после групповой дискуссии значительно меньше.

Явление групповой поляризации противопоставляется конформизму, конвергенции мнений и суждений членов группы. С. Московиси и М. Заваллони выделили условия, при которых результатом групповой дискуссии является конвергенция, а не поляризация мнений. Для этого необходимо: а) равенство в статусе и влиятельности членов, б) малая значимость объекта обсуждения для членов группы, в) отсутствие чувства ответственности членов группы за занимаемые позиции.

Следует отметить, что при групповой поляризации сдвиг к риску и сдвиг к осторожности не симметричны, а существует определенная тенденция в пользу риска. Она выражается в сравнительной легкости получения сдвига к риску по сравнению со сдвигом к осторожности и, кроме того, в том, что сдвиг к осторожности редко бывает такой же величины, как сдвиг к риску. Этим можно объяснить тот факт, что акцент в предшествующих исследованиях ставился именно на сдвиге к риску, хотя, как показано, он является лишь частным случаем групповой поляризации или «общего сдвига в выборе». <...>

Для объяснения феномена сдвига к риску был предложен ряд гипотез. Первой из них была гипотеза распределения (диффузии) ответственности. В первом ее варианте предполагалось, что принятие групп-

пой более рискованного решения, чем индивидуально каждым, — ре-зультат распространения или распределения ответственности между членами, осознания испытуемыми того факта, что, когда другие при-влечены к решению, неудача переносится легче. Групповое принятие решения рассматривалось как главный фактор, усиливающий риск. Даже ответственность, сама по себе приводящая к осторожности, в условиях группового принятия решения ведет к усилению риска.

Однако эта гипотеза была отвергнута этими же авторами в связи с открытым ими феноменом сдвига к риску в условиях дискуссии, не приводящей к соглашению и, следовательно, не имеющей результа-том групповое решение. В качестве решающего фактора, вызывающе-го сдвиг к риску, было выдвинуто влияние групповой дискуссии.

Согласно этой гипотезе, участие в групповой дискуссии создает аффективные связи, благодаря которым каждый член группы чувствует меньше личной вины в случае возможной неудачи вследствие его выбора. Сознание того, что другие несут долю ответственности за возможный неуспешный результат, позволяет членам занимать более рискованные позиции.

Гипотеза распределения ответственности была подвергнута кри-тике со стороны американских социальных психологов. Р.Кларк выде-лил наиболее уязвимые места этой гипотезы. Во-первых, дискуссия не является необходимостью для возникновения риска. Во-вторых, гипотеза не объясняет противоположный сдвиг. В-третьих, она не со-гласуется с тем, что более высокий первоначальный индивидуальный уровень риска при выборе сопровождается более значительным сдви-гом к риску в группе. В-четвертых, гипотеза не объясняет, каким об-разом достижение эмоциональных связей испытуемых делает их ме-нее восприимчивыми к возможным отрицательным последствиям. Р.Кларк заключает, что, по его мнению, скорее обмен соответствующей информацией, а не развитие эмоциональных связей ведет к воз-никновению сдвига к риску.

Наибольшее признание получили гипотезы, использующие для объяснения рассматриваемого явления понятие ценности. Первона-чально связь этого явления с культурными ценностями была отмече-на Р. Брауном, который интерпретировал сдвиг к риску следующим образом. Предполагается, что в обществе существуют представления о том, что в некоторых ситуациях стоит рискнуть ради желаемого ре-зультата, т.е. риск в этом случае является ценностью. Кроме того, каж-дый считает себя способным на риск по крайней мере не менее, чем другие. Когда же в ходе дискуссии обнаруживается, что другие риску-ют ничуть не меньше, а то и больше, индивид пересматривает свое решение с тем, чтобы сохранять свою позицию по отношению к цен-ностному стандарту.

Существенной модификацией гипотезы является конфликтно-ком-промиссная модель, предложенная Левинджером и Шнайдером. В ней

254

постулируется, что принятое решение всегда есть компромисс между идеальным способом поведения и тем, который отвечает «реальнос-ти». Представления об идеальном способе поведения формируются исходя из общепринятых ценностей, а представления о реалистичес-ком образе действий складываются из наблюдений за поведением дру-гих людей. Далее, как и в гипотезе Брауна, утверждается, что индивид склонен рассматривать себя ближе к идеалу по сравнению со своими сверстниками и коллегами. В ходе обмена мнениями выясняется, что «реальность» несколько ближе к идеалу, чем предполагалось первона-чально, и, восстанавливая свою позицию, индивид демонстрирует сдвиг в сторону идеального способа поведения. Авторы получили в ходе исследования данные, косвенным образом подтверждающие адек-ватность их модели. Опрос показал, что в ситуациях, которые ведут к рискованному сдвигу, идеальный способ поведения более рискован, чем «реалистичный»; ситуации дилемм, постоянно вызывающих сдвиг в сторону осторожности, имеют обратное соотношение — идеальный способ поведения менее рискован. Г. Шредер получил более прямые доказательства релевантности конфликтно-компромиссной модели. После опроса была проведена обычная экспериментальная процеду-ра: индивидуальное решение — решение группы — повторное инди-видуальное решение. Было обнаружено, что только те лица, которые считали себя ближе к идеалу, проявили тенденцию к сдвигу.

И в гипотезе Брауна, и в модели Левинджера — Шнайдера функция групповой дискуссии сводится к обеспечению возможности обмена информацией о выборе других. Но это не позволяет объяснить того фак-та, что один лишь обмен информацией о позициях других лиц либо совсем не приводит к сдвигу, либо наблюдаемый в этих условиях сдвиг существенно меньше того, который вызывается дискуссией.

Другой вариант ценностной интерпретации сдвига, предложенный А. Винокуром, делает акцент на характере возникающей в ходе дис-куссии аргументации. Согласно этой гипотезе, предполагается, что при обсуждении проблем преобладающей будет та аргументация, ко-торая отвечает ценностным стандартам, а изменение в решениях вы-зывается аргументацией в пользу способа поведения, который лучше согласуется с ценностями общества.

Еще одним вариантом объяснения сдвига к риску является гипотеза лидерства, согласно которой наиболее склонные к риску члены группы бывают одновременно самыми влиятельными. Сдвиг к риску объясняет-ся влиянием рискующих лидеров. Как отмечают Г. Хойт и Дж. Стоунер, гипотеза рискующего лидера имеет два главных компонента. Во-пер-вых, существуют рискующие и осторожные индивиды (склонность к риску как черта личности). Во-вторых, рискующие индивиды более склон-ны влиять на других, таким образом, рискующие

индивиды — лидеры, а осторожные индивиды — ведомые. Это положение находится в противоречии с ситуационной концепцией лидерства.

Г. Хойт и Дж. Стоунер показали, что индивид, первоначальная позиция которого ближе к окончательному групповому решению, вероятно, окажется более влиятельным, даже если группа согласалась с ним по независимым от него причинам.

В русле гипотезы лидерства — исследования И.Рима. Его подход состоял в установлении корреляций между определенными личностными параметрами (шкалами потребности достижения, интроверсии — экстраверсии, консерватизма — радикализма, чувствительности тонкой и грубой) и показателем принятия риска по проблемам Уоллз-ча—Когана. Рим обнаружил связь между этими личностными свойствами и границами, в которых индивиды меняют свои личностные предпочтения в процессе групповой дискуссии.

Гипотеза лидерства проходила проверку в экспериментах с гомогенными и гетерогенными группами. Предполагалось, что в случае достоверности этой гипотезы гомогенная группа, лишенная относительно более рискованных и соответственно более влиятельных членов, не должна показывать сдвига к риску. Хойт и Стоунер, как отмечалось выше, обнаружили в гомогенных группах такой же сдвиг к риску, как и в гетерогенных. На этом основании ими был сделан вывод о несостоятельности гипотезы лидерства.

В то же время Виллемс и Кларк не обнаружили сдвига к риску в гомогенных группах, подобранных более тщательно, чем в предыдущих исследованиях. Однако авторы связали полученные результаты не с гипотезой лидерства, а вариантом гипотезы «риска как ценности». В настоящее время гипотеза лидерства не пользуется популярностью.

Согласно гипотезе ознакомления, сдвиг к риску не является результатом взаимодействия членов, а рассматривается как псевдогрупповой эффект. В исследованиях Н. Бейтесона, Д. Флэндерса и Д. Зистн-свэйта было показано, что сдвиг к риску может наблюдаться без взаимодействия. По мнению этих авторов, для получения сдвига к риску достаточно ознакомиться с заданием или дилеммой. Когда испытуемого вынуждают принять решение, он занимает осторожную позицию. По мере ознакомления с ситуацией его первоначальная осторожность уменьшается, что позволяет ему принять более рискованное решение.

Впоследствии предпринимались попытки воспроизведения первоначально полученных данных, однако все они потерпели неудачу. Поскольку большинство данных говорит против этой гипотезы, нет оснований считать сдвиг к риску псевдогрупповым эффектом.

Все имеющиеся объяснительные гипотезы А. Винокур классифицировал в соответствии с теми процессами, которые считаются лежащими в основе сдвига к риску. Были выделены четыре категории: аффективные, когнитивные, интеракционные и статистические.

К аффективным относятся гипотезы распределения ответственности, согласно которым изменения в решении происходят за

256

счет влияния специфической обстановки, в которой происходит решение (при групповом или в присутствии других).

В число когнитивных входит ценностная гипотеза (влияние аргументов в процессе дискуссии) и гипотеза рациональности (группа имеет больше возможности, чем индивид, извлекать информацию о вероятности и полезности исходов). Эти гипотезы предполагают, что изменение решения происходит вследствие изменения суждений индивида об относительной полезности и вероятности осуществления того или иного исхода.

К гипотезам взаимодействия относится теория рискованного лидера, согласно которой большее влияние, оказываемое некоторыми членами, — функция той или иной экстремальной позиции, которую они занимают.

В соответствии со статистическими гипотезами сдвиг к риску и к осторожности является артефактом. Существующие статистические модели, в частности модель правила большинства, предполагают сдвиг к риску при положительном смещении (рискованном большинстве), сдвиг к осторожности — при негативном (осторожном большинстве). <...>

С.А. Алыфанов

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА ЛИДЕРСТВА*

Лидерство — наиболее изученный и наименее понятный конструкт в социальной психологии (В. Гриффин, 1987). К середине 70-х гг. стало ясно, что попытка достигнуть единого понимания лидерства на основании «синтетического» подхода закончилась неудачей и привела лишь к возникновению большого количества «мини-теорий». Существенно важен анализ основных тенденций теоретических и экспериментальных разработок, выполненных в этой области, с целью выяснения степени и направления изменения ситуации с этого момента до конца 80-х гг.

«Синтетические» модели лидерства породили громадное количество экспериментальных работ, число которых возрастало в геометрической прогрессии: если в 1974 г. в своем обзоре по этой проблеме Р. Стогдилл определяет общее количество исследований по лидерству как приближающееся к 3 тыс., то уже в 1981 г. в аналогичном исследовании Б. Басе оценивает общее число работ, как превышающее 7000-й рубеж. Быстрый рост эмпирических исследований происходил на фоне

* Вопросы психологии. 1991. № 3. С. 90-96.

257

17-7380

отсутствия солидного теоретического обеспечения, в условиях, когда даже само понятие «лидерство» не было соответствующим образом теоретически интерпретировано. Это привело к парадоксальной ситуации, когда возникло «столько же определений лидерства, сколько существует людей, пытающихся определить это понятие».

В результате ряд видных теоретиков лидерства (Дж. Пфеффер, Б. Кармел) заявили о наличии кризисной ситуации в этой области психологических исследований, в которой вследствие недостаточной методологической разработанности проблемы быстрое увеличение экспериментальных работ лишь «продолжает мутить воду», и начали атаковать само понятие «лидерство». Дж. Пфеффер доказывает, что в этом понятии слишком много концептуальной нелепости, многозначности, что оно не было должным образом определено и отделено от таких понятий, как «авторитет» и «социальная власть». Б. Кармел считает, что дихотомическое определение лидерства как «ориентации на людей — на задачу», лежащее в основе практически всех традиционных исследований этого феномена, является основным тормозом прогресса в этой области.

Выход из создавшегося положения, к которому пытаются прийти исследователи, заключается в стремлении, во-первых, разграничить понятия «лидерство» и «руководство», «лидерство» и «власть» и, во-вторых, расширить и углубить теоретическую платформу изучения лидерства за счет экспансии в эту область понятий и концептуальных схем из более глобальных теоретических подходов, прежде всего из теории атрибуции, транзактного подхода, когнитивных теорий, теории систем, психоаналитической ориентации.

Лидерство или руководство?

Существуют ли различия между лидерством и руководством? В сборнике «Перекрестные направления в лидерстве» приводятся различные точки зрения американских ученых на этот вопрос. Для одних авторов эти понятия являются синонимами. Они доказывают, что лидером нельзя стать, не будучи эффективным руководителем, и наоборот. Другие отделяют лидера от руководителя совершенно отчетливо. Для них руководство определяется как набор действий, основанных на использовании заранее заученных техник и средств, в то время как лидерство является загадкой, основывающейся прежде всего на личности и самозванно возникающей из процессов влияния и власти. На взгляд Х. Минцберга, лидерство является одной из ролей руководителя. А. Залезник считает, что лидеры и руководители различаются с точки зрения их личностных особенностей, отношения к целям организации, представлений о работе, отношений с другими и представлений о самом себе. Но если организации заинтересованы в лидерах, то они могут формировать их точно так же, как сейчас

258

формируют руководителей. Ч. Холломан операционально разграничивает управляющее руководство и лидерство. Первое характеризуется отношениями власти, в то время как второе рассматривается с точки зрения личностного влияния. Руководство сохраняется системой директив, это формально институционализированный авторитет, тогда как лидерство опирается на мнение группы и зависит от того, принимает ли группа назначенного руководителя (лидера). Ч. Холломан настаивает на разграничении между самим индивидом и позицией, которую он занимает.

Как мы можем видеть, общепринятые принципы руководства резко контрастируют с неясным и часто оспариваемым содержанием понятия «лидерство», и американские авторы во все большей степени приходят к заключению о существовании значительного различия между руководством и лидерством. Но в то же время сущность этого различия может значительно изменяться в зависимости от того, как определяется лидерство тем или иным автором, и так как определений столько же, сколько направлений исследования, то единого понимания лидерства и его различий с руководством на настоящий момент не достигнуто. Поэтому необходимо рассмотреть основные исследовательские ориентации в этой области.

Лидерство как образ (когнитивный подход)

С точки зрения когнитивного подхода человек рассматривается в качестве наблюдателя, который активно оценивает и интерпретирует информацию, поступающую из внешнего мира, а не пассивно воспринимает ее. Причем интерпретация, причинное объяснение социальных событий и поведения наблюдаемых людей является предметом теории атрибуции, которая исследует «наивную психологию» людей — причинно-следственный анализ поведения и восприятия «человека с улицы», в то время как классификацию — подведение воспринимаемого поведения под определенный стереотип — изучает концепция категоризации.

Приложение идей когнитивного подхода к лидерству, осуществленное в последнее время, было направлено на решение двух основных вопросов.

Во-первых, пристальное внимание исследователей привлекли те причины, которые выдвигают лидеру для объяснения плохого выполнения группового задания последователями, а также то, каким образом причинная интерпретация влияет на оценку, даваемую лидером своим последователям, и на его поведение по отношению к ним.

Во-вторых, ученых интересовало, каким образом определенный индивид в группе людей начинает восприниматься как лидер, каковы механизмы и условия возникновения «имиджа» лидера у членов группы и каково влияние поведения лидера, соответствующего или, на-

оборот, противоречащего этому «имиджу», на лидерство этого инди-вида в группе. Здесь исследовались имплицитные теории людей о том, что такое эффективное лидерство.

В первой из рассматриваемых областей исследования одним из магистральных направлений является изучение содержания ответов лидера на различные уровни (в особенности плохие) выполнения групповой задачи последователями. Исследования обращены к широкому кругу поведенческих реакций лидера на «плохое» и «хорошее» выполнение задач последователем, в особенности на то, как «плохой исполнитель» воспринимается лидером. Основная идея такова: когда последователь выполняет задание на определенном уровне, лидер собирает (воспринимает) информацию о его (ее) поведении и затем на основе этих блоков информации приписывает причины поведения своим последователям. Впоследствии, опираясь на порожденную им интерпретацию поведения последователя, лидер производит ответную реакцию по отношению к нему.

Можно, вслед за С. Грином и Т. Митчеллом, представить эти положения в виде простейшей модели: «поведение последователя — причинное приписывание — поведение лидера». Несмотря на исключительную простоту, данная модель и ее дальнейшие разработки являются работающими моделями, поскольку обеспечивают сжатую формулу для постановки эмпирических исследований.

В ходе эксперимента лидерам сообщались особенности выполнения задания последователями, а затем изучались причины, ими приписываемые, и поведенческие ответы, совершаемые на их основе. Следует отметить две особенности выполненных по этому вопросу исследований. Во-первых, большая группа авторов (С. Грин, Т. Митчелл, Р. Вуд, Д. Илджен, Л. Калб, Дж. Рассел) рассматривает не поведение лидера, а только то, как влияет выполнение задания последователями на причинное приписывание лидера. Во-вторых, в последнее время возрастает интерес исследователей (Д. Илджен, Р. Л. идеи) к ситуационным факторам, которые опосредствуют исследуемые взаимосвязи. Вот основные экспериментальные факты:

1. Лидер и последователи различаются по их взглядам на причины плохого выполнения задания. Лидеры склонны приписывать причины к внутренним факторам, а последователи — к внешним. Если последователь на плохом счету у лидера, вероятность приписывания к внутренним факторам возрастает. Если последователи находят оправдание для плохого выполнения задания, то лидер с меньшей вероятностью использует приписывание к внутренним факторам.

2. Когда лидер реализует приписывание к внутренним факторам, то его ответом на плохое выполнение задания последователем с большей вероятностью будет наказующее поведение или усиление контроля над последователем. Особенности поведенческого ответа лидера определяются предшествующими заслугами последователя, тем, были

260

ли последствия серьезными или нет, а также были или не были у последователя оправдания для подобного результата.

3. На оценку последователя лидером воздействует множество ситуативных факторов. Было обнаружено, что лидер отвечает на плохое выполнение задания последователем более позитивно тогда, когда его собственное вознаграждение зависит от результатов последователя. Когда такая взаимосвязь очевидна, способности «плохого» последователя оцениваются с большей вероятностью высоко и делаются попытки поиска новой схемы вознаграждения последователя.

Модель причинного приписывания Т. Митчелла и С. Грина была, с одной стороны, подвергнута критике, а с другой — дополнена. Исследование Л. Джеймса и Дж. Байта доказывает, что плохое выполнение задания последователем может непосредственно воздействовать на поведение лидера: чем хуже выполнение, тем вероятнее, например, более жесткий контроль или наказание. Эти отношения прямые и лишь изредка могут опосредствоваться причинным приписыванием. Авторы полагают, что модель причинного приписывания нуждается в доказательстве своей правомочности и не следует слишком уж явно полагать, что взаимосвязь «выполнение задания последователями — поведение лидера» является не прямой.

Л. Джеймс дополняет рассматриваемую модель принципом взаимной причинности и считает, что поведение лидера и выполнение задания последователями взаимосвязаны как в прямом, так и в обратном направлении. Модель в редакции Л. Джеймса получает следующее строение: «выполнение задания последователями — приписывание причин — поведение лидера — выполнение задания последователями». Опираясь на выдвинутую модель, американский ученый пытается доказать, что поведение отдельного лидера изменяется как функция ситуации и отдельного последователя.

Безусловно, что собранные вместе эмпирические данные, которые были получены в ходе валидации моделей атрибуции, позволяют лучше увидеть влияние действий последователей на восприятие их лидерами и поведение лидеров по отношению к ним. Они также раскрывают некоторые ситуационные факторы, воздействующие как на восприятие, так и на поведение лидеров. Вместе с тем очевидным недостатком приведенных исследований является сложность исследовательской процедуры, которую, к сожалению, не оправдывают частотные тривиальные конечные результаты. К тому же практически все разработки были выполнены исключительно в лабораторной среде, что,

конечно же, снижает их ценность.

Другая важная линия приложения атрибутивного подхода к сфере лидерства отражена в работах Дж. Пфеффера и Б. Калдера. Дж. Пфеффер рассматривает причинное приписывание лидерства определенному лицу. Лидерство, по его мнению, является обыденным конструктом, который широко распространен и часто употребляется. Для

исследования представляет интерес, когда и при каких обстоятельствах люди приписывают его поведению других. Согласно Б. Калдеру, лидерство — «ярлык», который наклеивается на поведение других людей (и на свое собственное). Лидерство является ненаблюдаемым качеством, которое выводится из наблюдаемого поведения по мере того, как определенные последствия ассоциируются с этим поведением. В данном случае важна общераспространенная «вера, что качество, определенное как лидерство, производит определенное поведение. Эта вера преобразуется в ожидание того, что образец такого поведения будет предполагать существование качества». Из этого следует вывод, что необходимо изучать факторы, которые люди рассматривают, когда приписывают определенные результаты лидерству.

Одним из последствий приписывания причинности лидерам и лидерству является тот факт, что лидеры становятся символами (например, «козлом отпущения»). Так, когда за неудачу нельзя уволить спортивную команду, то увольняют тренера, основываясь на скрытой послылке, что успех является результатом действия отдельного лица. Однако, хотя воздействие лидера на группу объективно может быть менее существенно, чем действие других факторов, таких, как, например, характеристики задачи (теория «лидерство без лидера» С. Керра и др.), субъективно лидерство все же будет влиять на процесс выполнения групповой задачи, поскольку люди в глубине души верят, что лидерство причинно соотносится с выполнением задач группой.

Процесс приписывания причинности лидерству осложняется тем, что в окружении существует множество различных причинных факторов. Наблюдатель должен выбрать одну среди нескольких альтернативных причин. В соответствии с излагаемым подходом наблюдатель с большей вероятностью будет приписывать лидерство некоему лицу, если это лицо является наиболее подходящим объяснением наблюдаемого результата. Два фактора рассматриваются как усиливающие возможность лидера восприниматься в качестве наиболее подходящей причины для наблюдаемого результата: структура взаимосвязей поведения лидера с другими возможными причинами, вызвавшими данный результат, и степень выделенности лидера в перцептивном поле наблюдателя. Вследствие сложности ситуации, ограниченности времени для наблюдения и принятия решения люди полагаются на наиболее доступную в данной ситуации информацию. Не имея возможности охватить все аспекты ситуации, наблюдатели ориентируются в процессе причинного приписывания на наиболее заметные ее аспекты. Поэтому в организациях повсеместно выделяют руководящие посты, делают их более заметными, выделенными из окружения через всевозможные избирательные процедуры, титулы и другие символы статуса.

В отличие от исследований, обращенных к вопросам реакции лидера на выполнение задания последователями, эмпирические разработки, касающиеся только что рассмотренной области атрибутивной

262

теории лидерства, не вылились в цельную систематическую программу. Одним из относительно разработанных вопросов в этой области стал анализ воздействия информации о выполнении задания группой на восприятие наблюдателями лидера. В процессе подобного исследования субъектам сообщаются различные варианты выполнения группового задания, а затем изучаются особенности восприятия ими лидера в различных экспериментальных условиях. Исследовательская схема при этом такова: групповое выполнение задания — причинное приписывание — восприятие лидеров и их поведения.

Существуют данные, полученные в лабораторном эксперименте, утверждающие, что, когда испытуемые сталкиваются со свидетельствами «хорошего» или «плохого» выполнения задания группой, они склонны полагать, что успех связан с более высокими значениями факторов «внимание» и «устанавливающая структура». Другое экспериментальное исследование показывает, что лидеры оцениваются более высоко (с точки зрения групповой продуктивности, удовлетворенности отношениями), когда выполнение задания группой было хорошим, безотносительно к тому, какой лидерский стиль они демонстрировали. Более того, лидеры рассматривались как показывающие большое «внимание» и «устанавливающую структуру» при хорошем выполнении задания группой, снова независимо от стиля их лидерства.

Итак, приложение теории атрибуции оказывается удобной рамкой для исследователей, благодаря которой возможен анализ вопросов о том, как люди используют информацию о поведении и результатах, когда их просят оценить лидерство или лидера. Но поскольку экспериментальные исследования однозначно не доказывают определяющую роль процессов причинного приписывания для восприятия лидера и лидерства, то возникла возможность альтернативного объяснения по меньшей мере части вопросов, связанных с этой областью.

С начала 80-х гг. постоянно увеличивается количество исследований, показывающих, что люди имеют имплицитные теории лидерства, которые выступают в качестве когнитивных абстракций, определяющих процесс восприятия лидерства. С точки зрения социально-когнитивного подхода, восприятие лидерства объясняется как результат организованных информационных процессов: избирательного внимания, кодировочных стратегий, запоминания, которые направляются определенными когнитивными схемами — наивными, имплицитными теориями, в которых наблюдатели фиксируют взаимозависимость различных стимулов и объектов.

Попытки более детального развития социально-когнитивного подхода были предприняты в работах Р. Лорда, Дж. Филлипса, Дж. Фотиса, Г. Аллигера и К. Дэ Вадера, которые доказывают, что имплицитные теории лидерства являются не чем иным, как системой категорий

определенного типа. Эти категории используются для разграничения лидеров и нелидеров. Они определяются через обращение к прототипам

обобщенной совокупности свойств, наиболее общих для членов категории. Социальная перцепция включает приложение характеристик сти-мулов к соответствующим прототипам воспринимающего индивида.

Экспериментальные исследования, основанные на вышеизложенном подходе, были нацелены на решение следующих вопросов: 1. Каким образом соотносятся процессы социально-когнитивного восприятия лидерства (категоризации) и причинного приписывания (атрибуции)?

2. Как можно определить внутреннюю структуру системы категорий?

3. Какие особенности поведения индивида и ситуации, в которой оно протекает, важны для его восприятия в качестве лидера?

1. Формирование общего, упрощенного впечатления о лидерстве в процессе социального восприятия и суждения, возникающие в ходе причинного приписывания, являются результатами двух не зависящих друг от друга процессов, хотя и восприятие лидерства, и причинное приписывание подвержены воздействию одних и тех же факторов (например, выполнение задания).

Как показывают экспериментальные данные, причинный анализ необходим, и он действительно имеет место в том случае, если наблюдатель делает вывод, что нежелательное поведение лидера, такое, как низкий фактор «внимание», является характеристикой наблюдаемого индивида. Для «устанавливающей структуры» экспериментальное воздействие на оценивание лидера субъектом осуществлялось через общее впечатление о лидерстве с большей вероятностью, чем через причинное приписывание. На основании полученных данных авторы делают вывод о сложной взаимосвязи процессов социального восприятия и причинного приписывания. По их мнению, резко контрастирующему с положениями теории каузальной атрибуции, обратная информация о результатах выполнения задания связана с причинным приписыванием не прямо, непосредственно, а через формирование общего впечатления о лидерстве. В целом же вопрос о том, когда оценке причин предшествует восприятие лидерства, а когда, наоборот, открытые процессы интерпретации причин поведения преобладают над скрытым восприятием лидерства, остается нерешенным.

2. В исследовании Р. Лорда с коллегами проверялась обоснованность предложенной структуры категориальной системы. Оказалось, что частота ассоциации свойства с данной категорией («валидность свойства») и сходство членов категории по определенному свойству в большой степени коррелируют друг с другом, а также с тем, относится ли данное свойство к прототипу лидерства или нет, что подтверждает предположения, выдвинутые относительно категориальной системы.

Степень соответствия прототипу для определенных свойств негативно связана со временем реакции на них наблюдателей; это также говорит о том, что свойства упорядочены внутри данной категории — от свойств, в наибольшей степени соответствующих прототипу, до наименее подходящих под него.

264

3. Восприятие индивида в качестве лидера происходит в том случае, если его поведение соответствует прототипу лидера у наблюдателя. Так, обратная связь о результатах выполнения задания группой воздействует на поведение, относящееся к лидерскому прототипу, но не влияет на поведение, с ним не связанное. Кроме того, испытуемые не смогли для связанного с прототипом поведения разграничить то поведение, которое они наблюдали реально, от поведения, характерного для лидера, но в эксперименте не демонстрировавшегося. Для поведения, не относящегося к прототипам, такое разграничение осуществлялось наблюдателями легко. Эти данные были подтверждены также исследованием Дж. Биннинга с соавторами, в котором тоже было обнаружено, что, получив обратную связь о выполнении группового задания, наблюдатели задействуют свои прототипы «хорошего» и «плохого» лидерства для оценки поведения лидера.

Лидерство как процесс (интеракционистский подход)

Фактически во всех рассмотренных до сих пор подходах лидерство рассматривалось статически, позиционно. Поэтому представляют неосомненный интерес те направления теоретического осмысления проблемы, в которых делается попытка динамического анализа лидерства как процесса.

Истоки подобного угла изучения данной области можно найти в работах Е. Холландера, выполненных в 1969—1971 гг., а также в более поздних его исследованиях, где лидерство уподобляется процессу обмена, в котором лидеры и последователи находятся во взаимозависимых отношениях и влияют друг на друга.

Существенным вкладом в развитие трансактного подхода стала модель «вертикальной связи в диадах», предложенная Г. Грэнном и его коллегами. Эти авторы ставят под вопрос общепринятое положение о том, что лидеры относятся одинаково к различным последователям, которое имплицитно содержится в теориях «наилучшего стиля лидерства». Лидер не обращается с группой как с чем-то целостным, монолитным. Взаимодействие лидеров и последователей происходит в диадах, один на один, и складывающиеся между лидером и различными последователями отношения относительно независимы от отношений вне рассматриваемой диады. Лидер не возвышается над

группой последователей, а является одним из участников взаимодействия, входящих в диаду.

В данной модели выделяются два типа отношений лидера и последователя: отношение к неформальному помощнику и отношение к обычному члену группы. Их дифференцирует индикатор — «широта обсуждения», который показывает, насколько лидер готов обсуждать проблемы последователя и открыт для оказания ему индивидуализированной помощи. Более предпочитаемые члены группы получают *лидерский* стиль управления, в то время как другие воспринимаются

менее способными, и лидер во взаимодействии с ними использует *начальственный* стиль. Когда в группе развиваются взаимоотношения первого типа, лидер во все большей степени становится зависим от результатов переговоров с последователями, от процесса взаимодействия с каждым из них, и, следовательно, с этого момента его лидерование определяется уже не столько формальной властью, связанной с руководящей позицией, сколько межличностным обменом с последователями в рамках диадного взаимодействия. Взаимный обмен стабилизируется во времени, становится социальной структурой, регулирующей как поведение лидера, так и поведение последователя. Пока природа взаимосвязи не изменяется, поведение лидера и последователя остается более понимаемым и предсказуемым для них обоих.

Данная модель была экспериментально проверена, и полученные данные не смогли валидизировать основной конструкт модели — «широту переговоров» лидера с последователем. Поэтому наряду с воздействиями лидера на отдельных последователей в диадах было предложено выделять воздействия лидера, нацеленные на группу в целом. Все чаще практические исследователи стали обращать внимание на то, что необходимо пересмотреть основных операциональных и концептуальных конструктов этой модели с их дальнейшей экспериментальной проверкой.

К лидерству как в высшей степени динамическому процессу подходят в своих работах Г. Зан и Г. Вулф. Они считают, что лидерство является результатом взаимодействия между лидером и последователями. Это взаимодействие формирует их взаимоотношения. В исследовании взаимоотношений авторы выделяют два измерения поведения: задачу и отношения. Сфера задачи включает поведение, осуществляемое индивидом инициативно или в ответ на действия партнера по взаимодействию и нацеленное на задачу. Сфера отношений составлена из поведенческого ответа или инициативного поведения, относящегося к экспрессивному (аффективному) измерению взаимодействий «лидер—последователь». Как лидер, так и последователь могут игнорировать другого участника взаимодействия — осуществлять индифферентный ответ. Взаимодействие может «запускаться» лидером и последователем. Причем не так важно, кто является инициатором взаимодействия, важно именно то, как-то между лидером и последователями складываются взаимоотношения.

А. Ашур рассматривает два направления влияния лидера и последователей и на ситуацию, в которой происходит взаимодействие. Ситуация в значительной степени влияет на отношения между лидером и последователем, и лидер может, манипулируя компонентами ситуации, оказывать воздействие на взаимоотношения с последователями.

Роль ситуации во взаимодействии лидера с последователем подчеркивается в модели «лидер — среда — последователь» Дж. Воффорда и Т. Шринивазана, которые утверждают, что лидер влияет на мотивацию последователей и на их способность к выполнению задания через элементы ситуации, поэтому необходим психологический анализ того,

266

как взаимодействуют индивиды и элементы ситуации. Исследования К. Грина и К. Шризхейма показывают, что действия последователей оказывают существенное влияние на лидера.

Все эти мини-теории, объединенные в рамках интеракционистского направления, имеют многочисленные точки соприкосновения. Во-первых, каждый представляет ситуацию, в которой происходит лидерование, как динамический, эволюционный процесс. Лидер и последователь взаимодействуют в определенном контексте, который должен быть понят и интерпретирован. Во-вторых, каждая перспектива прямо или косвенно признает интеракцию между лидером и последователем, а также то, что это взаимодействие влияет на последующие действия каждого из его участников. В-третьих, лидеры и последователи являются взаимозависимыми как по содержанию, так и по процессу реализации их действий. Действие лидера или последователя осуществляется в ответ на предшествующие ожидания и возможные реакции другого, которые, в свою очередь, определяются предшествующим взаимодействием между ними.

Лидерство как пограничная роль (теория систем)

Каким образом представлено лидерство в организации? Опираясь на платформу теории систем, М. Мэмфорд формулирует альтернативное понимание организационного лидерства. Каждая социальная система, в том числе и организация, с его точки зрения, состоит из множества социальных подсистем, вплоть до отдельных индивидов, включенных в организацию. Сложность построения организационной системы затрудняет объединенное функционирование подсистем, снижает эффективность достижения целей организации. Решение этой проблемы предполагает определение в ролевых требованиях границ ожидаемых действий членов организации. Лидеры — это те индивиды, «роли которых требуют, чтобы они контролировали и координировали действия двух или более подсистем». Они выполняют как бы пограничную роль между системами или подсистемами. Лидерство включает взаимодействие с подсистемами различных уровней, а также с другими системами и более широким социальным окружением. Лидерство проявляется «в тех действиях, которые выполняются индивидом как носителем определенной (пограничной. — А.С.) роли в организации, связанной с процессом достижения целей организации». Эффективность лидера связывается не с традиционной оптимальной формой его поведения, а с последствиями его действий в ходе реализации пограничной роли. Его основной задачей

является выбор такого вида действий, которые бы увеличивали адаптацию всей системы в целом.

Этот подход, по замыслу автора, может служить в качестве осно-вы для интерпретации широкого круга теоретических и эмпирических данных, относящихся к организационному лидерству.

Завершая обзор, остановимся на тех существенных сдвигах в области исследования лидерства, которые отражают рассмотренные нами подходы. Во-первых, как результат теоретического анализа содержания понятия «лидерство» произошла заметная дифференциация исследований, направленных на изучение назначенного лидера и лидера, выдвигаемого самой группой путем достижения общего согласия, с одной стороны, и дальнейшее осознание учеными того факта, что обе эти области тесно пересекаются — с другой. Во-вторых, на смену поиска механизмов «хорошего» поведения лидера (Огайская школа) и обращения к ситуационным переменным (Ф. Фидлер и др.) пришло стремление исследователей выявить наиболее общие закономерности лидерства за счет приложения к этой области глобальных теоретических представлений из различных социально-психологических ориентации (теории атрибуции, когнитивного и интегративного подходов и др.).

Вместе с тем перед зарубежными исследователями все более остро встает проблема интеграции различных подходов и аспектов исследования лидерства и лидеров в целостную картину, осмысления результатов экстенсивного периода развития работ в этой области, своеобразного метаанализа результатов многотысячных и многолетних работ по этой теме. Думается, что это довольно трудная задача, поскольку данные, полученные различными научными школами, достигаются с использованием, как правило, малосопоставимых методов и разнообразных экспериментальных контингентов. Вдобавок к этому все чаще встречается принципиальная критика применения к исследованию лидерства количественных (опросных) методов, на базе которых были разработаны основные концепции лидерства, и призыв к внедрению в эту область качественных методик. Общим, к сожалению, до сих пор не преодоленным недостатком современных исследований по лидерству остается практически исключительно лабораторный характер изучения этого феномена.

Р.Л. Кричевский, М.М. Рыжак

ЛИДЕРСТВО КАК СТРУКТУРНЫЙ ФЕНОМЕН*

Если ознакомиться со многими описанными в литературе исследованиями лидерства, может сложиться представление о чрезмерно

* Кричевский Р.Л., Рыжак М.М. Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе. М.: Изд-во Моек ун-та, 1985. С. 30—37.

268

упрощенном, «плоскостном» характере этого феномена. Порой создается впечатление, что сложный феномен лидерства практически сводится лишь к некоей общей, нерасчлененной роли лидера определенной группы или коллектива, к роли, так сказать, «лидера вообще», вне учета структуры феномена, наличия разных планов его рассмотрения, конкретных условий группового функционирования и т.д. Причины подобного понимания несколько. Одна из них заключается в чрезмерном увлечении лабораторным экспериментированием, что в очень большой степени присуще западным исследователям. Ограниченность лабораторной ситуации искусственными по своему содержанию задачами, кратковременностью и случайностью общения участников экспериментальных групп (последние с полным основанием можно отнести к категории диффузных, по терминологии А.В. Петровского) не позволяет во всем объеме выявить структуру того или иного группового феномена, обнажить связи между отдельными ее компонентами.

Другая причина упрощенной трактовки лидерства состоит в том, что даже в тех случаях, когда исследователи работают с реальными группами в естественных, нелабораторных условиях, они нередко абстрагируются от многообразия реализуемых индивидами групповых деятельностей и ситуаций, при этом возникающих. Понятно, что в отдельном эмпирическом исследовании учесть все аспекты структуры лидерства практически невозможно, однако в общем исследовательском подходе к проблеме такой учет должен содержаться непременно. Последнее, к сожалению, встречается весьма редко. <...>

Следует подчеркнуть, что при всем различии отмеченных выше причин неадекватной трактовки лидерства имеется и нечто общее, их объединяющее. Этим общим является либо полное игнорирование, либо частичная недооценка исследователями фактора деятельностного опосредствования группового процесса и возникающих в нем разнообразных групповых феноменов, в том числе и лидерства. Но как раз фактор деятельности и является тем системообразующим началом, которое лежит в основе целостного, структурно-функционального подхода к анализу человеческой группы. Остановимся на некоторых касающихся обсуждаемого нами вопроса литературных данных.

Хотя эмпирическое изучение лидерства началось довольно давно — первые шаги в этом направлении были сделаны А. Бине и Л. Терменом

еще на заре нынешнего столетия — структурный его аспект привлек внимание исследователей лишь в 50-е годы. Именно тогда Р. Бейлзу и Ф. Слейтору удалось выделить две фундаментальные лидерские роли: роль делового, инструментального лидера (the task leader) и роль экспрессивного, социально-эмоционального лидера (the social-emotional leader), а сам факт их наличия получил название феномена

ролевой дифференциации лидерства*. Было показано, что эти роли связаны с разными аспектами группового функционирования: роль инструментального лидера включает действия, направленные преимущественно на решение поставленной перед группой задачи, а роль эмоционального лидера предполагает действия, относящиеся в основном к сфере внутренней интеграции группы.

Однако, несмотря на то что впервые ролевая дифференциация лидерства была обнаружена в лабораторном эксперименте и в дальнейшем также являлась предметом лабораторного изучения, она выступила и как факт реальной действительности, наблюдавшийся в реальных, нелабораторных группах. Последнее обстоятельство, к сожалению, ни-коим образом не повлияло на интерпретацию природы этого феномена: объяснительные схемы западных авторов, имевшие своей основой един-ственно лишь данные лабораторного экспериментирования, исключают, ли, как мы увидим далее, даже намеки на какие бы то ни было призна-ки экологической валидности предлагавшихся конструктов.

Более поздние исследования структуры группового лидерства, выполненные, в частности, отечественными психологами и педагогами, позволили выявить некоторые новые ее аспекты. Во-первых, речь идет об увеличении списка лидерских ролей в связи с учетом много-образия ситуаций жизни группы. Так, Л.И. Уманским и его сотрудни-ками описаны следующие роли: лидер-организатор, осуществляющий функцию групповой интеграции; лидер-инициатор, задающий тон в решении групповых проблем; лидер-генератор эмоционального на-строения (аналог роли эмоционального лидера); лидер-эрудит (одна из ролей интеллектуального лидера); лидер эмоционального притяже-ния (соответствует «социометрической звезде»); лидер—мастер, уме-лец (т.е. специалист в каком-то виде деятельности).

Другой аспект структуры лидерства, отчетливо выступивший в педагогических работах, связан с выделением ролей лидеров микро-групп, возникающих в рамках и условиях первичного учебного кол-лектива на основе взаимных симпатий его членов. Как показывают исследования, лидеры микрогрупп авторитетны не только в своих психологических группах, но могут оказывать значительное воздей-ствие на весь коллектив. Последнее возможно в том случае, когда в коллективе выделяется лидирующая группировка, играющая важную роль в формировании в нем определенного общественного мнения, эмоционального настроения.

Отмеченные выше структурные особенности группового лидер-ства получили отражение и в ряде исследований спортивных психоло-гов. Так, подчеркивается наличие в игровых спортивных коллективах (баскетбольных, волейбольных, гандбольных, ватерпольных) ролей

* Заметим, что термин «экспрессивный лидер» как синоним эмоционального лидерства введен в научный оборот недавно.

270

делового и эмоционального лидера. Называются и другие лидерские роли: лидер игрового звена (в футболе, хоккее), лидер досуга в сво-бодном, внеигровом общении спортсменов, лидер-диспетчер (спорт-смен, ведущий игру партнеров, своего рода дирижер на спортивном поле), ситуативный лидер (эпизодическая, кратковременная роль в ситуациях спортивных игр) и т.д.

Итак, резюмируя, можно сказать, что в настоящее время изуче-ние структуры группового лидерства отечественными и зарубежными специалистами сводится, как правило, к рассмотрению разнооб-разных лидерских ролей, относящихся либо к двум доминирующим сфе-рам групповой активности (деловой и эмоциональной), либо к более частным моментам групповой жизни.

Трактовка причин ролевой дифференциации лидерства в зарубежной литературе

Как уже говорилось, начало изучению ролевой дифференциации лидерства положено лабораторными экспериментами Р. Бейлза и Ф. Слейтера. Исследователи работали с малыми дискуссионными груп-пами численностью от 3 до 6 человек, в которых отсутствовал какой-либо лидер. Причины возникновения двух разных лидерских ролей усматривались Р. Бейлзом и Ф. Слейтером в следующем. Считалось, что члены группы вносят неодинаковый вклад в решение групповой задачи, и субъект, наиболее активный в этой деятельности, стано-вится инструментальным лидером. Осознание членами группы нера-венства своего участия в решении задачи приводит, по мнению авто-ров, к тому, что инструментальный лидер начинает восприниматься ими как главный источник напряжения и фрустрации. Поскольку, однако, маловероятно, что лидер в решении задачи сможет эффек-тивно разрешить возникшие межличностные проблемы, группа выд-вигает на эту роль другого своего члена. Так появляется экспрессив-ный или социально-эмоциональный лидер.

В дальнейшем интерпретация Бейлза — Слейтера была подвергну-та некоторой критике зарубежными исследователями. В частности, высказывалось сомнение относительно того, будет ли дифференци-ация, столь отчетливо наблюдавшаяся в лабораторных экспериментах, в такой же мере иметь место в естественных, нелабораторных ситуа-циях, поскольку в них фактор мотивации деятельности выступает го-раздо сильнее, чем в лаборатории, и, следовательно, проявление враж-дебности по отношению к наиболее эффективному в решении задачи члену группы вряд ли будет сколько-нибудь значительным. Поэтому в естественных ситуациях можно ожидать гораздо более слабое стрем-ление к дифференциации лидерских ролей в сравнении с лаборатор-ной средой. Кроме того, П. Секорд и К. Бекман предположили, что ролевая

степени успешности действий по решению задачи. Чем меньше удов-летворения испытывают члены группы от работы над задачей и чем выше понесенные ими в процессе этой работы затраты, тем вероятнее концентрация различных функций у разных лиц.

В последние годы интенсивное исследование ролевой структуры лидерства предпринято П. Берком. Хотя экспериментирование проводилось в лабораторных условиях, Берк, учитывая критику в адрес концепции Бейлза — Слейтера, попытался определенным образом ее модифицировать. Основным в его подходе является понятие «легитимация деятельности по решению задачи» («the legitimation of task activity»), означающее, что решение задачи есть приемлемая и нормативно одобряемая деятельность и, следовательно, когда один из членов группы включается в нее, это не должно вызывать противодействие других членов группы. Берк полагает, что фактор «легитимации деятельности по решению задачи» посредничает между неодинаковым вкладом членов группы в решение задачи и развитием ролевой дифференциации. Посредством специально разработанной инструкции в экспериментах создавались условия высокой и низкой легитимации. В условиях высокой легитимации члены группы побуждались действовать активно и согласованно, в условиях низкой легитимации такое побуждение отсутствовало. Подобная операционализация понятия «легитимация деятельности по решению задачи» позволяет рассматривать условия высокой и низкой легитимации как фактически разные уровни мотивации членов группы. Согласно полученным данным, неравенство участия в деятельности по решению задачи ведет к возникновению особых специализированных инструментальных и социально-эмоциональных ролей в условиях низкой легитимации деятельности, однако подобная дифференциация отсутствует в условиях высокой легитимации. Другой вывод, к которому пришел Берк, гласит, что в условиях низкой легитимации деятельности интенсивное участие инструментального лидера в выполнении задачи редуцирует его социально-эмоциональную активность; в условиях высокой легитимации экспрессивная деятельность инструментального лидера редукации не подвергается. Таковы существующие сегодня точки зрения на причины ролевой дифференциации лидерства в малых группах. Следует подчеркнуть, что сложились они на основе изучения искусственных, лабораторных групп и при соотнесении с данными, в частности, спортивных психологов и нашими собственными (исследование, носившее поисковый характер, проводилось в шести юношеских спортивных командах), полученными в реальных группах, вызывают ряд возражений.

Во-первых, факт ролевой дифференциации лидерства, например, в юношеских спортивных коллективах никак не согласуется с утверждением, что в условиях высокой легитимации деятельности, т.е. по существу в условиях высокого уровня мотивации групповой деятельности, дифференциация будет отсутствовать. Беседы с членами

272

спортивных команд и тренерами, наблюдения за поведением юных спортсменов на тренировках и на соревнованиях позволяют думать, что спортивная деятельность является чрезвычайно лично-значимой для членов юношеских спортивных коллективов и, следовательно, мотивация к деятельности у них достаточно высока. Тем не менее дифференциация лидерских ролей имела место в четырех командах.

Во-вторых, не обнаруживается какой-либо антагонизм между инструментальными лидерами и остальными членами спортивных коллективов. Об этом можно судить хотя бы по тому, что в изучавшихся коллективах инструментальные лидеры получали достаточно высокие оценки и по измерению экспрессивного лидерства, причем в двух случаях обе лидерские роли реализовывались одним лицом.

Однако главное возражение, адресуемое рассмотренным выше интерпретациям, состоит в том, что все они призваны объяснить отношения, складывающиеся между случайными индивидами в случайных группах: именно так можно охарактеризовать лабораторные, по меткому замечанию М. Шоу, «пятиминутные» группы испытуемых, не имеющие своей истории, традиций и вырванные из многообразия жизненного контекста. Вполне естественно поэтому, что многие теоретические построения, базирующиеся на результатах изучения подобных искусственных групп, оказываются несостоятельными в попытках объяснения процессов и феноменов, наблюдаемых в реальных человеческих группах, — обстоятельство, неоднократно подчеркивающееся в последнее время в отечественной и зарубежной литературе.

Смещение фокуса социально-психологического исследования в направлении «очищенной» от реальных жизненных проявлений лабораторной среды фактически означает игнорирование фундаментального методологического положения, согласно которому «реальным базисом личности человека является совокупность его общественных по своей природе отношений к миру», реализуемых «его деятельностью, точнее, совокупностью его многообразных деятельностей». Разумеется, было бы неверно утверждать, что лабораторный эксперимент вообще не имеет права на существование в социальной психологии. Лабораторные данные, конечно, могут быть полезны для понимания изучаемых социально-психологических феноменов, но лишь в сочетании с фактами, обнаруженными в процессе исследования этих феноменов в реальном социуме, а отнюдь не в качестве первоосновы для построения каких-либо теоретических моделей. Дело в том, что полученные в лаборатории социально-психологические данные (определение «социально-психологические» в этом случае может быть употреблено лишь с очень большой оговоркой) не отражают ни многообразия человеческих деятельностей, ни значимости последних для реализующих их субъектов, представляя собой лишь тощие абстракции от реальных жизненных процессов.

Сказанное позволяет заключить, что рассмотренные ранее объяс-

273

18-7380

нительные модели Бейлза — Слейтера, Берка и других упомянутых авторов представляются недостаточно адекватными для интерпретации возникновения и развития ролевой структуры лидерства в группе. Альтернативой концепциям западных исследователей должен стать принципиально иной подход, берущий за основу понимание социальной группы как функциональной единицы, включенной в широкую систему общественных отношений.

Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская

РУКОВОДСТВО МАЛОЙ ГРУППОЙ*

Руководство и лидерство. Соотношение этих феноменов скорее обсуждается в литературе (причем очень часто в научно-популярных изданиях), нежели исследуется реально. А между тем обращение к этому вопросу подразумевает не только решение интересной научной задачи, но и предполагает получение ответа сугубо прикладного характера. Действительно, если посредством лидерства упорядочивается система неформальных отношений, а руководство выступает в качестве фактора организации официальной структуры, каково в таком случае оптимальное сочетание указанных феноменов для успешного функционирования группы? Иными словами, как должны соотноситься между собой действия руководителя и лидера, необходимо ли руководителю реализовывать все возможные (или хотя бы основные) лидерские роли или достаточно довольствоваться какой-то одной (но какой именно?) из них и т.п.? Вопросы подобного рода можно, конечно, множить. Гораздо сложнее, однако, обстоит с ответами на них, причиной чему является, как уже говорилось, почти полное отсутствие необходимых эмпирических данных.

Несколько лет назад в серии исследований, проводившихся в первичных научных коллективах, один из нас попытался хотя бы частично ликвидировать отмеченный выше пробел. Была поставлена задача выяснить, как реализация руководителем определенной лидерской роли влияет на эффективность функционирования возглавляемого им научного подразделения.

В первом исследовании в качестве критерия эффективности была взята выявлявшаяся специальным вопросником удовлетворенность научных сотрудников различными аспектами членства в коллективе.

* Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991. С. 173-192.

274

Кроме того, измерялась степень реализации руководителем двух лидерских ролей: роли делового лидера (она «складывалась» из выполнения каждым членом коллектива, включая руководителя, своего рода субролей критика, эрудита, генератора идей, организатора, научного авторитета) и роли эмоционального лидера (она «складывалась» из характеристик межличностных контактов членов коллектива). Полученные данные позволили разбить изучавшиеся коллективы на две примерно равные группы: с руководителем-лидером и руководителем-не-лидером (имелись в виду оба типа лидерства: деловое и эмоциональное). В результате статистического анализа было установлено, что рост удовлетворенности сотрудников членством в коллективе связан главным образом с лидированием руководителя в деловой (научной) сфере и мало зависит от выполнения им роли эмоционального лидера. При этом в структуре самой роли делового лидера наибольший удельный вес имели суброли научного авторитета и генератора идей.

Во втором исследовании набор критериев эффективности научно-го коллектива был расширен: в него наряду с удовлетворенностью вошли мотивация научных работников, как и удовлетворенность, выявлявшаяся специальным вопросником, и продуктивность работы коллектива, оценивавшаяся экспертами. Были внесены изменения и в рассмотрение лидерства. Они выразились, во-первых, в увеличении числа лидерских ролей, соотносимых с ролью руководителя: была выделена роль мотивационного лидера, или мотиватора (ею характеризовалась способность членов коллектива неформально побуждать своих коллег к занятию научной деятельностью). Другое новшество касалось особенностей измерения лидерства. В связи с тем, что почти во всех исследовавшихся на данном этапе работы коллективах руководители являлись одновременно деловыми и мотивационными лидерами (не будучи, заметим, в подавляющем своем большинстве таковыми в эмоциональной сфере) и это обстоятельство, по существу, исключало возможность разбиения эмпирической выборки на две хотя бы приблизительно равные группы (с руководителями-лидерами и нелидерами), была использована дополнительная вычислительная процедура, позволившая получить

своеобразный индекс лидерства, выражавший степень неофициального влияния руководителя в определенной сфере жизнедеятельности коллектива, т.е. фактически величину его лидерского потенциала. И наконец, если на первом этапе исследования брались разнородные по характеру научной деятельности коллективы (естественно-научного, гуманитарного, технического профиля), то на втором этапе работа велась с монопрофильной выборкой (коллективы молекулярных биологов).

Основываясь на предварительном анализе собранных материалов, решено было принять во внимание два лидерских индекса руководителя: индекс делового лидерства (ИДЛ) и индекс мотивационного лидерства (ИМЛ) как имеющие достаточно высокие величины. Что же

касается индекса эмоционального лидерства (ИЭЛ), то практически у всех руководителей он был низок и представлялось нецелесообразным рассматривать его связь с параметрами эффективности коллектива. <...>

В зависимости от величин лидерских индексов руководители образуют две выборки: с высоким и низким ИДЛ и НМЛ. Правда, следует заметить, что определения «высокий» и «низкий» в рассматриваемом случае довольно условны, поскольку различия между выборками в средних цифровых выражениях оказались невелики, хотя и статистически достоверны.

Сопоставление количественных показателей удовлетворенности и мотивации научных работников, входящих в коллективы, возглавляемые руководителями с разными лидерскими индексами, обнаружило заметные преимущества в пользу коллективов с высоким ИДЛ и НМЛ руководителя. Особенно отчетливо это проявилось в отношении последнего из указанных индексов.

Отметим также еще несколько существенных, на наш взгляд, моментов, касающихся мотивационного потенциала руководителя. Он, во-первых, является важным условием роста такого показателя продуктивности научного коллектива, как вклад в развитие науки. Получены статистически достоверные различия по этому параметру между коллективами с высоким и низким ИМЛ руководителя. Кроме того, этот индекс оказался единственным из трех лидерских индексов, давшим статистически значимые корреляции со стремлением научных работников остаться в своем институте ($r = 0,610$ при $p < 0,10$) и с вкладом в развитие науки ($r = 0,882$ при $p < 0,01$). Последний результат служит, на наш взгляд, еще одним доказательством роли мотивационного потенциала руководителя в обусловливании продуктивности коллективной научной деятельности.

В свете изложенных выше данных представляется не вполне правомерной традиционная точка зрения, согласно которой коллектив функционирует эффективнее, если его руководитель является одновременно и лидером (так сказать, лидером вообще), поскольку, учитывая сложный (системный) характер лидерства в первичном коллективе, необходимо еще уточнить, какую конкретно лидерскую роль реализует руководитель*. Правильнее будет сказать, что важным условием эффективности коллектива является лидерование руководителя

* Примером упомянутой выше традиционной точки зрения на последствия совмещения одним лицом двух ролей — руководителя и лидера может служить следующая мысль известных специалистов в области управления Г. Кунца и С. О'Доннелла: «Если подчиненные руководствуются только правилами и потребностями, установленными руководством, они могут работать примерно на 60 или 65% своих возможностей, просто выполнять свои обязанности удовлетворительно, чтобы удержаться на работе. Чтобы добиться полного использования способностей подчиненных, руководитель должен вызвать у них соответствующий отклик, осуществляя лидерство».

276

в ведущем типе групповой деятельности, выражающееся как в реализации им соответствующей лидерской роли, так и в достаточно высокой степени его лидерского потенциала применительно к этой роли. Здесь, однако, необходимо сделать одно существенное с точки зрения корректности анализа проблемы замечание.

Дело в том, что сформулированный выше вывод уместен далеко не для каждого первичного коллектива. Существует немало коллективов (трудовых, и особенно военных, спортивных, учебно-воспитательных и т.п.), где в силу довольно значительных различий между руководителем и подчиненными, связанных с возрастными и субординационными моментами, с особенностями пространственного расположения индивидов в ходе выполнения целевой функции коллектива (так, во многих ситуациях соревновательной спортивной деятельности тренер фактически находится вне «поля» непосредственного решения задачи), психологическое влияние, оказываемое руководителем на членов коллектива, выражается в том, что он выступает для них не лидером в обычном понимании этого термина (лидером является кто-то из партнеров «по горизонтали», как в спортивной команде или школьном классе), но скорее авторитетом или, лучше сказать, лидирующим авторитетом. Термином «лидирующий авторитет», который в какой-то степени, конечно, условен, мы подчеркиваем активный характер влияния руководителя на коллектив с целью решения стоящих перед ним задач.

Мы рассмотрели лишь один аспект проблемы соотношения лидерства и руководства, хотя действительность, и это отмечалось в начале настоящего раздела, подсказывает множество вытекающих из ее обсуждения вопросов. Учитывая крайне слабый интерес к ним исследователей, приходится констатировать, что серьезная их разработка явится, по-видимому, делом неблизкого будущего.

Руководство как системный феномен. Этому разделу изучения руководства повезло несравненно больше, чем предыдущему, имея в виду проявляемое к нему внимание со стороны специалистов, в частности в области менеджмента, и объем конкретных разработок. При этом речь идет даже не о сложных моделях руководства в рамках социальной организации, но имеется в виду управление такой элементарной социальной «единицей», как малая группа.

Не претендуя на какое-либо исчерпывающее освещение истории обсуждаемого вопроса, отметим только, что элементы системного подхода к анализу феномена руководства имели место еще в знаменитых экспериментах со стилями руководства, выполненных более полувека назад

в школе К. Левина. В настоящее время (и в этом можно будет убедиться при ознакомлении с последующими материалами параграфа) трудно найти сколько-нибудь серьезную теоретическую схему руководства, лишенную признаков системности. Во всяком случае стремление к автономному рассмотрению тех или иных особенно-



стей руководства (например, черт личности руководителя, взятых, так сказать, *per se*) наблюдается в последние годы все реже.

Пожалуй, одной из наиболее значительных попыток системной репрезентации руководства, причем, что весьма существенно, применительно к малой группе, является теоретическая конструкция, предложенная Ф. Фидлером. Чаще всего она именуется как «вероятностная модель эффективности руководства», а иногда — как «вероятностная теория руководства», заключая, таким образом, уже в самом своем названии системное начало. Подход Ф. Фидлера пользуется достаточным признанием среди специалистов, он успешно апробирован в сотнях лабораторных и полевых исследований, проведенных во многих странах мира, прошел ряд специальных проверок на валидность. <...> Остановимся вкратце на содержании самого обсуждаемого конструкта.

Он включает ряд переменных, носящих как психологический, так и непсихологический характер. К числу психологических составляющих «вероятностной модели» относятся: личностная (или шире — личностно-стилевая) характеристика руководителя и особенности ситуации, в которой он функционирует. Непсихологическая часть модели представлена показателями эффективности (продуктивности) деятельности руководителя. Содержательно названные переменные раскрываются следующим образом.

Что касается личностно-стилевой переменной модели, то операционально она выражена оценкой, даваемой руководителем наименее предпочитаемому сотруднику (сокращенно — оценка НПС) и фиксируемой специальной измерительной шкалой. Оценка НПС чаще всего трактуется, как: а) характеристика стиля руководства (в континууме «авторитарный — демократический» или «инструментально ориентированный — личностно ориентированный», где левому полюсу присуща низкая оценка НПС, а правому — высокая); б) показатель когнитивной сложности субъекта (например, в диссертационном исследовании В.П.Соловьева были получены факты, свидетельствующие, что для так называемых когнитивно простых субъектов более типична низкая оценка НПС, а для когнитивно сложных — высокая); в) отражение мотивационной структуры личности руководителя (исходя из доминирующих в этой структуре целей: либо инструментального, с низкой оценкой НПС, либо эмоционального, с высокой оценкой НПС, типа). Причем мотивационная трактовка НПС является в последние годы, пожалуй, наиболее употребительной.

Другая психологическая составляющая фидлеровской модели — параметры ситуации, в которой действует руководитель. Таких параметров три: степень благоприятности отношений руководителя с подчиненными; величина позиции власти (влияния) руководителя в группе (имея в виду, в частности, его возможности в контроле за действиями подчиненных и использовании различных средств стимулирования их активности); структура групповой задачи. Совокупная количественная

278

оценка (по специально разработанным шкалам) всех перечисленных выше параметров дает представление о величине осуществляемого руководителем «ситуационного контроля» (СК), т.е. степени владения им ситуацией функционирования группы.

Наконец, непсихологическая компонента модели — эффективность деятельности руководителя — представлена, как говорилось выше, показателями продуктивности группы, т.е. успешности выполнения данной конкретной группой именно тех задач, для решения которых она непосредственно создана. Заметим также, что в ряде исследований, выполненных в контексте обсуждаемого подхода, предпринимались попытки расширить понимание групповой эффективности за счет включения в нее еще и переменной удовлетворенности. Однако все же, как

правило, специалисты, обращаясь к анализу «вероятностной модели», рассматривают эффективность исключительно как аналог продуктивности.

Рис. 1. Графическое отображение «вероятностной модели» эффективности руководства.

279

Согласно «вероятностной модели» руководители с низкой оценкой НПС более эффективны в сильно и слабо контролируемых ими ситуациях (т.е. при соответственно высоком и низком СК), а руководители с высокой оценкой НПС наиболее эффективны в умеренно контролируемых ими ситуациях (т.е. при умеренном СК). Иными словами, связь между личностной (или личностно-стилевой) ориентацией руководителя (репрезентированной оценкой НПС) и его эффективностью носит вероятностный характер, будучи обусловленной степенью его контроля над ситуацией. Эти постулаты модели графически отображены на рис. 1.

Из вышесказанного совершенно очевидно, что степень СК руко-водителя может варьировать от ситуации к ситуации. Действительно, модель предполагает 8 типов ситуаций, различающихся между собой по характеристикам ситуационных переменных и, следовательно, по степени СК руководителя. Причем для каждого из них Ф.Фидлером и его сотрудниками на основе материалов большого числа работ определены средние величины (своего рода нормативы) корреляций оценки руководителем НПС с показателями групповой эффективности. Ниже, в табл. 1, приводятся корреляционные коэффициенты, полученные представителями обсуждаемого подхода в полевых исследованиях. <...>

Опыт конкретной работы с «вероятностной моделью» стимулировал ряд критических соображений в адрес обсуждаемого подхода, довольно подробно изложенных ранее в литературе.

Поэтому здесь мы ограничимся лишь кратким их перечнем. Речь идет главным образом о направлениях дальнейшего совершенствования модели, в связи с чем представляется необходимым: а) поиск адекватной теоретической интерпретации отдельных ее компонентов (на-пример, оценки НПС); б) включение в модель дополнительных (логически обоснованных) ситуационных переменных; в) учет динамики групповых процессов, этапности группового развития; г) расширение перечня критериев групповой эффективности, в число которых необходимо включить, в частности, такой традиционный показатель, как удовлетворенность групповым членством. Кроме того, требует совершенствования методическое оснащение модели. Тем не менее, несмотря на все критические моменты обсуждаемого подхода, он, по нашему мнению, является весьма перспективным, прежде всего в практическом отношении, направлением системной разработки

Таблица 1

Корреляционные отношения (средние данные) между личностно-стилевыми особенностями руководителей (оценка НПС) и групповой эффективностью по каждому типу групповой ситуации

Тип ситуации	Ситуационные переменные			Корреляции
	Отношение «руководитель-подчиненные»	Задача	Позиция власти	Для полевых исследований
I	благоприятное	структурированная	сильная	-0,51
II	благоприятное	структурированная	слабая	-0,21
III	благоприятное	неструктурированная	сильная	-0,29
IV	благоприятное	неструктурированная	слабая	0,47
V	неблагоприятное	структурированная	сильная	0,21
VI	неблагоприятное	структурированная	слабая	-0,24
VII	неблагоприятное	неструктурированная	сильная	0,30
VIII	неблагоприятное	неструктурированная	слабая	-0,33

проблематики руководства, хотя совершенно очевидно, что пока еще исследователи во многом находятся лишь у самых его истоков. <...>

Выше отмечалось, что идеи системного подхода нашли широкое применение в исследованиях руководства и «вероятностная модель» — пусть яркое, но не единственное тому доказательство. Это можно проследить на примере многих других концепций руководства, хотя и не рассматриваемых специально в «системном» ракурсе, но тем не менее содержащих заметные признаки именно системного видения обсуждаемого феномена. Таковой, в частности, является излагаемая ниже точка зрения (она отражена в ряде теоретических моделей) на руководство как процесс межролевого (в более общем плане — межлично-стного) обмена, совершающегося во взаимодействии руководителя с подчиненными (группой).

Руководство как реализация обмена во внутригрупповом взаимодействии. Ранее мы уже останавливались на понятии «обмен» и его использовании в контексте социально-психологической (конкретнее — групповой) проблематики. Причем подчеркивалось, что обмен в этом случае берется не в качестве экономической категории, а рассматривается как понятие, наполненное определенным психологическим смыслом и отнесенное к характеристике реально разворачивающегося в пространстве и времени процесса. Взятое именно в таком, психологическом, значении, понятие «обмен» составило основу построения целого ряда теоретических схем группового поведения и отдельных феноменов малой группы, например лидерства, конформности. Оно не обошло стороной и некоторые теоретические конструкции, предназначенные для описания взаимодействия руководителя с группой.

Одной из таких конструкций является разработанная Д. Греном с сотрудниками *вертикальная диадическая модель обмена в организационном лидерстве* (т.е. фактически — руководстве), базирующаяся на большом количестве материалов полевых исследований. Авторы модели делают акцент на изучении внутридиадных отношений в системе «руководитель—подчиненный», на анализе обмена между руководителем и конкретным подчиненным (заметим, что в качестве последнего нередко берется руководитель более низкого ранга). Причем понятие «обмен» используется в данном подходе в общепринятом, обиходном, смысле, как взаимная передача членами диады друг другу чего-либо (например, значимой для них информации, каких-то идей и т.п.).

Предполагается, что отношения в диаде носят дифференцированный характер, завися от того: а) насколько подчиненные компетентны и квалифицированы, б) в какой мере им можно доверять (особенно когда отсутствует непосредственный контроль со стороны руководителя), в) насколько они готовы взять на себя ответственность в решении вопросов, касающихся организации. Подчиненные с высокой степенью проявления названных выше особенностей (так называемые «ингрупповые» члены) относятся к числу предпочитаемых -

мых руководителем. Делая трудовые вклады, превышающие объем их формальных служебных функций, и беря на себя ответственность за выполнение заданий, особо существенных для успеха своей рабочей группы, организации, они в свою очередь пользуются преимущественным вниманием со стороны руководителя, получают от него больше поддержки. Напротив, у подчиненных, склонных главным образом к рутинным и менее ответственным действиям (так называемые «аутгрупповые» члены), отношения с руководителем носят характер более формального служебного обмена.

Среди факторов внутридиадного обмена, выделяемых авторами «вертикальной диадической модели», следует назвать также переменную-модератор, опосредствующую отношения между руководителем и подчиненным. Такой переменной, по мысли Д. Грена и его коллег, является присущая члену социальной организации своеобразная потребность в профессиональном и служебном росте, в поддержке и внимании со стороны руководителя и т.п., неодинаково проявляющаяся у разных людей и в силу этого придающая внутридиадному обмену черты вероятностной связи.

Интересным моментом обсуждаемого подхода является выделение его авторами двух моделей обмена во взаимоотношениях руководителя с подчиненным. В рамках одной из них влияние руководителя на подчиненного осуществляется без использования руководителем официальных полномочий (условно говоря, это модель «лидерского обмена»), в рамках другой осуществление такого влияния, напротив, предполагает преимущественную опору руководителя как раз на официальные полномочия (так называемая модель «администраторского обмена»). Причем наиболее продуктивной является модель «лидерского обмена», поскольку в этом случае подчиненные не только испытывают влияние руководителя, но в свою очередь сами оказывают влияние на него и, кроме того, они имеют значительно большую поддержку и внимание со стороны руководителя, нежели их коллеги, не сумевшие развить подобную модель отношений.

Разработанный Д. Греном с сотрудниками подход относится специалистами к категории сложившихся направлений исследования руководства и пользуется достаточно высокой научной репутацией, хотя, как нам кажется, он не лишен ряда недостатков. К ним можно отнести, например, ограниченность анализа обмена исключительно диадным уровнем отношений, тогда как в действительности мы сталкиваемся с гораздо более сложными его проявлениями. Кроме того, в обсуждаемом подходе отсутствует четкое выделение социального «поля» обмена, поскольку вряд ли оно ограничивается исключительно рамками диады. Да и сам обмен носит довольно-таки «усеченный» характер, во всяком случае из описания «вертикальной диадической модели» трудно выяснить, каковы, скажем, конкретные последствия обмена лично для руководителя.

282

Впрочем, представленный выше подход — не единственная попытка приложения идей обмена к феномену руководства. Возможен и иной вариант ее реализации, разрабатываемый на протяжении ряда лет одним из нас и нашедший воплощение в серии выполненных независимо друг от друга эмпирических исследований. Речь идет о построении *модели руководства, опирающейся на идею так называемого ценностного обмена в межличностном взаимодействии*. <...> Рассматриваемая далее модельная конструкция может быть описана в виде следующих основных элементов: а) уровней и «полей» развертывания ценностного обмена в феномене руководства, б) эмпирических референтов ценностных вкладов взаимодействующих субъектов в системе «руководитель — группа», в) факторов вероятностной связи между переменными ценностного обмена.

Что касается первого из вышеназванных элементов, то аналогично описанию ценностного обмена в межличностном взаимодействии в целом применительно к феномену руководства можно говорить о двух уровнях ценностного обмена в нем: диадном (по схеме «руководитель — подчиненный») и собственно групповом (по схеме «руководитель — группа») и двух основных сферах жизнедеятельности социальной группы, образующих своеобразное «поле» актуализации ценностного обмена, — сферах инструментальной и экспрессивной активности группы.

Весьма разнообразен, как свидетельствуют материалы исследований, набор эмпирических референтов ценностных вкладов субъектов обмена, включающий запечатленные в разнообразных поведенческих актах их индивидуальные (например, черты личности, установки) и функциональные (связанные, например, с реализацией социальных ролей) характеристики, всевозможные проявления психологического влияния (в виде, например, феноменов обратной межличностной связи и идентификации), элементы психологической эффективности группового функционирования (например, рост удовлетворенности и особенно мотивации членов группы, авторитетности руководителя среди подчиненных) и т.д.

Наконец, как уже говорилось выше, обсуждаемая модель предполагает наличие ряда факторов, обуславливающих определенный «ри-сунок» связи между переменными ценностного обмена, придавая ей вероятностный характер (в зависимости, например, от специфики решаемых группой задач, личностных, возрастных, профессиональных особенностей членов группы, уровня ее развития и т.д., на что обращалось внимание исследователями, работавшими в рамках данной модели). Следует заметить, что факторы вероятностной связи в

значительной степени являются аналогом традиционно упоминаемых в социально-психологической литературе в этом качестве всевозможных ситуационных переменных. Однако ввиду некоторой содержательной неопределенности термина «ситуация» мы решили в данном случае от него отказаться.

В наиболее обобщенной форме все только что сказанное относительно основных компонентов модели ценностного обмена в феномене руководства отображено на рис. 2.

Поскольку в основных своих чертах содержание рис. 2 раскрыто нами выше, обратим внимание только на один, весьма существенный, с нашей точки зрения, момент. Из рисунка видно, что направленность движения ценностных вкладов в схеме обмена может быть представлена не только последовательностью руководитель -> группа -> руководитель, но и обратным соотношением субъектов обмена, а именно: группа -> руководитель -> группа. Отсюда резонно полагать, что ценностный обмен в феномене руководства инициируется как активностью самого руководителя, так и встречным током активности членов возглавляемой им группы. Подчеркнем, что подобное понимание механизма взаимодействия руководителя с группой позволяет трактовать феномен руководства не как однонаправленное влияние руководителя на подчиненных (общепринятая логика социально-психологического анализа руководства), но как процесс *взаимовлияния* руководителя и группы.

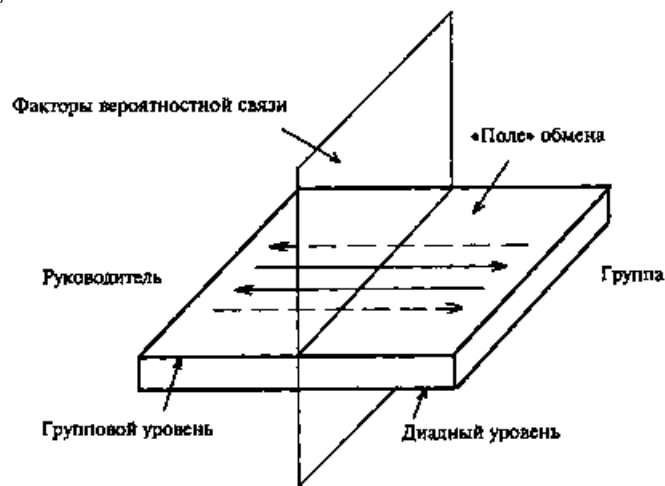


Рис. 2. Схема ценностного обмена в феномене руководства.

К сожалению, до сих пор в исследованиях, базировавшихся на идее ценностного обмена, в полной мере реализовать подобное понимание руководства не удалось, поскольку речь в основном шла об активности, берущей начало со стороны руководителя. Впрочем, это не единственный «критический» момент обсуждаемого подхода. Нуждается в более полном раскрытии, нежели это имело место ранее (по только что указанной причине), содержание ценностных вкладов, идущих от группы к руководителю, в частности инициируемых активностью самих членов группы, а также вкладов, отражающих реакцию

284

руководителя (в виде, условно говоря, «новых», т.е. скорректированных им, действий) на влияние, проистекающее со стороны подчиненных. Необходима, далее, разработка хотя бы минимальной таксономии факторов, обуславливающих вероятностный «рисунок» связи между переменными обмена. Наконец, определенную проблему представляет корректное включение в модель непсихологической составляющей групповой эффективности. Таким образом, описываемая здесь теоретическая конструкция не приобрела еще должной законченности, о чем, кстати, свидетельствуют и недостаточные пока еще прогностические ее возможности, хотя, как нам кажется, основные контуры подхода очерчены все же достаточно четко.

Завершая данный раздел, следует подчеркнуть, что две приведенные в нем модели руководства являются, на наш взгляд, неплохим доказательством правомерности разноразличной реализации идеи обмена в межличностном взаимодействии, в том числе и применительно к обсуждаемому феномену. Заметим также, что вполне резонной представляется интеграция наиболее сильных сторон этих моделей, предположительно позволяющая расширить полноту осмысления сложной архитектоники руководства.

Руководство как когнитивный феномен. Последний из рассматриваемых здесь аспектов проблематики руководства — а именно его когнитивный план — лишь недавно привлек к себе внимание специалистов, что явилось отражением довольно влиятельных исследовательских тенденций, наблюдаемых в современной социальной психологии, во многом, конечно, стимулированных

общепсихологически-ми разработками в области когнитивных процессов. Конкретно речь в данном случае идет прежде всего о приложении идей, рожденных в связи с изучением явления каузальной атрибуции, к анализу феномена руководства. Следствием такого рода работы явилась, в частности, предложенная С. Грином и Т.Митчеллом *атрибутивная модель руководства*, включающая два основных звена: а) поведение подчиненного -> атрибуция руководителя и б) атрибуция руководителя -> поведение руководителя. Содержательно модель представляет собой набор гипотез, сформулированных исследователями по поводу возможных атрибутировок и поведенческих акций, совершаемых руководителем в ходе его взаимодействия с группой, и в главных своих чертах сводится к следующему.

Опираясь на имеющиеся представления относительно содержания и функционирования процесса каузальной атрибуции, авторы модели рассматривают руководителя как переработчика информации о поведении членов группы, пытающегося дать ему причинное толкование. При этом во внимание принимаются такие важные для понимания феномена каузальной атрибуции характеристики информации, как ее постоянство, отчетливость и согласованность. Предполагается, однако, что умозаключения (и, как их результат, атрибуции)

руководителя в большей мере будут зависеть от постоянства и отчетливости поступающей к нему информации, нежели от ее согласованности.

В модели на основе предварительного анализа литературных данных выделяются два основных измерения каузальных атрибуций, опосредствующих отношение руководителя к подчиненным, — локус контроля и стабильность. Локус контроля определяет направленность действий руководителя: предположительно либо на подчиненного (если, по мнению руководителя, решение задачи зависит от так называемых внутренних причин, например, способностей, знаний членов группы), либо на ситуационные факторы (если, по мнению руководителя, решение задачи обусловлено так называемыми внешними причинами, например, ее сложностью). Стабильность атрибуций влияет как на оценку руководителем текущих действий подчиненного, так и во многом обуславливает его ожидания относительно будущего поведения членов группы.

По мнению авторов модели, решающим фактором атрибутирования и последующего поведения руководителя являются отношения, складывающиеся между ним и подчиненным. В частности, предполагается, что чем более эмпатичен руководитель в общении с подчиненным, чем сильнее воспринимает его как похожего на себя, проявляет к нему уважение и симпатию, тем вероятнее формирование у руководителя позитивных каузальных атрибуций относительно подчиненного (например, приписывание успеха внутренним причинам, а неудачи — внешним). Согласно другой гипотезе, чем значительнее (в силу, например, занимаемых социальных позиций) дистанция между руководителем и подчиненным, тем вероятнее, что его атрибуции о действии подчиненного будут носить неблагоприятный для последнего характер. Наконец, согласно еще одному предсказанию модели позитивные атрибуции будут усиливать вознаграждающее и редуцировать карающее поведение руководителя, тогда как негативные атрибуции будут иметь результатом противоположное по своему характеру поведение руководителя.

В модели выделяются и некоторые другие факторы, обуславливающие своеобразие как атрибуций руководителя, так и предпринимаемых им действий. В частности, одно из положений, сформулированных С. Грином и Т. Митчеллом, гласит, что атрибуции руководителя детерминированы степенью совпадения его ожиданий относительно действий подчиненного с их реальной актуализацией. В связи с этим предполагается, что соответствие действий подчиненного ожиданиям руководителя повлечет со стороны последнего интерпретацию подобных действий как вызванных внутренними причинами (например, усилиями подчиненного), а несоответствие — обусловит приписывание им причин внешнего характера (например, везения).

Согласно другому содержащемуся в модели положению на пове-

286

дение руководителя окажут влияние эффективность действий подчиненного и степень его ответственности за выполнение задания. Иными словами, чем эффективнее эти действия и чем более ответственным воспринимается подчиненный, тем сильнее отклик со стороны руководителя и выше вероятность того, что его активность будет направлена на подчиненного.

Следует отметить, что авторы обсуждаемого подхода не ограничивают свою концептуализацию исключительно рамками микро-социума, но вполне резонно, на наш взгляд, «привязывают» ее к организационному контексту руководства, влияние которого (в виде, например, соответствующих организационных требований) может весьма существенно сказываться на связи атрибуций руководителя с его поведением, в ряде случаев подменяя собой причинный анализ, проводимый руководителем. Кроме того, заслуживает внимания попытка нащупать точки соприкосновения данной теоретической конструкции с «вертикальной диадической моделью» Д. Грена, т.е. со-стыковать атрибутивные процессы с межличностным обменом, рассматривая атрибуции в качестве возможной основы обмена, — идея, как нам кажется, весьма продуктивная. Правда, для ее реализации схему С. Грина—Т. Митчелла желательнее все-таки модифицировать таким образом, чтобы атрибутивные процессы брались обоюдосторонне, т.е. не только со стороны руководителя, как в обсуждаемой схеме, но также и со стороны подчиненного, как того требует объективная логика развертывания межличностного обмена.

К сожалению, описанная выше модель не прошла до сих пор сколько-нибудь серьезной эмпирической проверки. Если же при этом учесть, что в основу содержащихся в ней гипотез положены главным образом данные лабораторного экспериментирования, необходимость такой проверки, прежде всего в условиях функционирования естественной малой группы, представляется весьма актуальной. Во всяком случае иного пути доказательства валидности (в том числе и экологической) обсуждаемого конструкта на сегодня просто не существует.

Как отмечалось ранее, модель С. Грина—Т. Митчелла — не единственная попытка реализации когнитивного подхода в анализе руководства. Можно представить еще ряд интересных разработок в этой области, что вкратце мы и сделаем ниже, свидетельствующих, кроме всего прочего, о многообразии путей изучения рассматриваемого аспекта проблематики руководства. В большинстве своем эти исследования, будучи связаны с выяснением того, как индивидуумы воспринимают и оценивают действия руководителя, подвергая их причинной интерпретации, составляют основу сформулированной Р. Лордом, Д. Филлипсом и другими авторами *теории переработки социальной информации применительно к руководству*.

На наш взгляд, главное достоинство упомянутой теории состоит

в выделении ее создателями факторов, влияющих на восприятие и интерпретацию наблюдателем (им может быть, в частности, подчиненный) поведения руководителя. К их числу отнесены: 1) часто-та руководящих действий наблюдаемого субъекта в групповой ситуации (пожалуй, наиболее сильный детерминирующий фактор); 2) соответствие наблюдаемого поведения неким гипотетическим категориальным признакам, наличествующим в сознании наблюдателя (например, категории «руководитель») и на специальном языке именуемым «прототипами»; 3) социальные нормы, вырабатываемые относительно поведения руководителя в специфических (конкретных) ситуациях и репрезентированные наблюдателю в виде особых «перцептивных формул»; 4) степень совпадения ожидаемых действий руководителя с требованиями, проистекающими от характеристик решаемой им задачи. Таким образом, обсуждаемый подход является, на наш взгляд, хорошим дополнением модели С.Грина—Т.Митчелла, позволяя распространить когнитивную трактовку практически на весь феномен руководства, т.е. описать возможные когнитивные акты как со стороны руководителя, так и со стороны подчиненных. Заметим также, что материалы исследований Р. Лорда и его коллег представляют определенный интерес с точки зрения конструирования методических приемов наблюдения и оценки поведения руководителя.

В заключение настоящего раздела упомянем еще одну модель руководства, разработанную недавно А. Ашауром, в которой этот феномен берется, однако, не как чисто когнитивное образование, а рассматривается как сложная *когнитивно-поведенческая структура*, характеризующая взаимодействие руководителя и подчиненных. При этом содержательно когнитивная составляющая руководства в подходе А. Ашаура значительно отличается от аналогичных переменных в представленных выше моделях. Дело в том, что на этот раз речь идет не о социально-перцептивных процессах руководителя или подчиненных, но имеются в виду такие традиционные элементы когнитивной активности руководителя, как его умение прилагать свой прошлый опыт к актуальной групповой ситуации с целью оказания влияния на мотивацию подчиненных, соотносить используемые поощрения и наказания с ожиданиями подчиненных, устанавливать и анализировать обратную связь от всех членов группы и т.п. Кроме того, обсуждается роль руководителя в обучении подчиненных определенным когнитивным действиям (например, наблюдению за практическими действиями партнеров), необходимым для тех или иных поведенческих изменений, связанных с решением групповой задачи. К сожалению, как и в случае с моделью С. Грина—Т. Митчелла, вопрос относительно валидности ашауровского конструкта остается пока что открытым.

288

Р.Л. Кричевский, М.М. Рыжак

СТИЛЬ РУКОВОДСТВА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО ИССЛЕДОВАНИЯ*

Исследование стилей руководства — одно из значительных направлений психологии малых групп и организаций — берет, как известно, начало с экспериментов, выполненных в конце 30-х — начале 40-х гг. в школе К.Левина. В последующие четыре с лишним десятилетия это направление получило солидную эмпирическую разработку за рубежом и в нашей стране, нашедшую широкое отражение в социальной психологии и психологии управления. Сразу же, однако, говоримся, что детальный разбор представляющих указанное направление работ, включая исследования самого К. Левина и его сотрудников Р. Липпита и Р.Уайта, не входит в нашу задачу, поскольку многие из них в той или иной мере неоднократно обсуждались в специальной литературе. Поэтому мы остановимся лишь на основных тенденциях исследования проблемы, привлекая материалы публикаций последних 10—15 лет. Но прежде остановимся вкратце на самом понятии «стиль руководства», как оно трактуется социальными психологами.

Приведем ряд определений, сформулированных разными авторами в самое последнее время. Одно из них принадлежит А.Л. Журавлеву, понимающему под стилем руководства «индивидуально-типические особенности целостной, относительно устойчивой системы способностей, методов, приемов воздействия руководителя на коллектив с целью эффективного и качественного выполнения управленческих функций». Несколько иначе определяет стиль руководства Р.Х. Шакуров. С его точки зрения, «в широком значении стиль руководства представляет собой целостную специфическую систему устойчиво повторяющихся особенностей деятельности руководителя (мотивов и целей, содержания, способов), обладающую внутренней гармонией и выработанную для эффективного осуществления функций управления в определенных условиях. В узком же значении стиль — это специфическая система способов деятельности (в том числе способов обращения)». По мнению Н.В. Ревенко, «стиль руководства является интегративной характеристикой деятельности руководителя, в которой отражаются личные качества руководителя, взаимоотношения с подчиненными и особенности деятельности».

В известной мере отличное от представленных выше определение стиля руководства предлагает А.А. Русалинова, считающая, что «к числу

* *Кричевский Р.Л., Рыжак М.М.* Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе. М.: Изд-во Моек ун-та, 1985. С.169—176.

19-7380

289

характеристик типа (стиля) руководства можно отнести лишь такие, которые непосредственно отражают особенности взаимодействия руководителя как со всем коллективом в целом, так и отдельными работниками». На этом основании стиль руководства определяется как «стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с коллективом, формирующиеся под влиянием как объективных и субъективных условий управления, так и индивидуально-психологических особенностей личности руководителя».

Из приведенных точек зрения наиболее предпочтительной в плане конкретности, точности «схватывания» существа обсуждаемого феномена представляется точка зрения А.А. Русалиновой, во многом совпадающая с нашим пониманием специфики руководства именно как взаимодействия (в собственно психологическом смысле — межличностного взаимодействия) в системе отношений «руководитель — подчиненный (группа)».

Как известно, первоначально К. Левиным и его сотрудниками были выделены три стиля руководства: демократический, авторитарный, нейтральный (в отечественной литературе в качестве их аналогов иногда вводятся иные обозначения: коллегиальный, директивный, попустительский). Выяснилось влияние этих стилей на продуктивность и удовлетворенность членов группы, т.е. фактически сразу же был поставлен вопрос об эффективности группового функционирования в связи с определенным стилем руководства. Иными словами, согласно современным представлениям, последний выступил в качестве фактора эффективности деятельности руководителя.

Все последующие работы, посвященные проблеме стиля руководства, также в той или иной мере касались связи стилиевых переменных с показателями групповой эффективности. Однако вследствие многообразия исследовательских подходов они значительно различаются как содержащимися в них трактовками стиля руководства, так и пониманием связи последнего с параметрами групповой эффективности и с некоторой степенью условности могут быть отнесены к нескольким направлениям.

К одному из них, наиболее традиционному, относятся работы, выполненные в основном по левиновской схеме, с той только разницей, что вместо трех стилей использовались, как правило, два: демократический и авторитарный. Причем следует отметить, что в зарубежных публикациях нередко встречаются своеобразные аналоги стилиевой дихотомии «демократический — авторитарный», «разрешающий — ограничивающий», «ориентация на группу — ориентация на себя», «личностная ориентация — деловая ориентация» и т.п. Результаты составляющих данное направление исследований крайне противоречивы, указывая на сравнительно более высокие показатели групповой сплоченности и удовлетворенности индивидов руководителем и группой в условиях демократического руководства и не обнаружива-

290

вая заметных преимуществ в пользу того или иного стиля по измерению групповой продуктивности. Заметим, что немногочисленные разработки обсуждаемой проблематики в спортивной психологии приемыкают именно к этому направлению исследований.

Более интересными представляются нам, однако, работы другой ориентации, авторы которых стремятся расширить традиционную стилиевую схему. Так, Е.С. Кузьмин, И.П. Волков, Ю.Н. Емельянов предлагают 5 стилей руководства: дистанционный, контактный, целеполагающий, делегирующий и проблемно-организующий. Каждый из них соответствующим образом характеризует, по мнению авторов, личность руководителя и организационные принципы его работы с людьми. Подчеркивается также, что умение руководителей использовать разнообразные стили руководства в зависимости от конкретной обстановки является важным условием успешного управления коллективом, создания в нем стимулирующего психологического климата.

А.Л. Журавлев и В.Ф. Рубахин выделяют 7 основных стилей руководства: директивный, коллегиальный, либеральный (попустительский), директивно-коллегиальный, директивно-либеральный, коллегиально-либеральный и смешанный. Основываясь на эмпирических материалах, авторы относят к числу наиболее эффективных с точки зрения продуктивности коллектива и его психологического климата коллегиальное и смешанное руководство. При этом совершенно справедливо указывается на динамический характер стиля руководства; отмечается, в частности, что стилиевые особенности руководства претерпевают изменения, вызванные а) социально-психологическим своеобразием коллектива и объективными условиями его деятельности; б) индивидуально-психологическими свойствами руководителя.

Еще одно направление разработки обсуждаемой проблемы — создание вероятностных моделей руководства. В их основе лежат представления об опосредствованности связей между стилями руководства и групповой эффективностью спецификой ситуации, в которой функционирует коллектив, о нелинейном, вероятностном характере этих связей, выступающих в качестве функции наличного ситуационного контекста.

Следует отметить, что интерес к фактору ситуации возник отнюдь не случайно, он вызван стремлением исследователей разобраться в потоке противоречивых данных о соотношении стиля руководства и групповой эффективности. Накоплено немало фактов, указывающих на подверженность связи между этими переменными воздействию тех или иных компонентов ситуации. Обнаружено, например, что удовлетворенность групповым членством обусловлена не столько возможностью участвовать в выработке группового решения — картина столь типичная для демократического стиля руководства, сколько степенью влияния члена группы на это решение и близостью последнего к

собственной точке зрения субъекта. Согласно некоторым данным, в ситуациях, близких к экстремальным, в том числе в условиях стресса,

наибольшая удовлетворенность членством наблюдалась в группах с авторитарным руководителем. В литературе сообщается также, что люди с различными ценностями и установками могут совершенно по-разному реагировать на один и тот же тип руководства.

Мы не станем специально останавливаться здесь на какой-либо конкретной вероятностной модели руководства, а сделаем это ниже в связи с описанием выполненного нами эмпирического исследования. Отметим только, что уровень разработки вероятностных моделей пока еще весьма невысок. Причем одним из наиболее уязвимых моментов в конструировании такого рода моделей является структура групповой ситуации. Знакомство с перечнем предлагаемых разными авторами ситуационных переменных обнаруживает, что выделение последних производится преимущественно эмпирическим путем, зачастую слабо логически обосновано, содержит значительный элемент случайности. Очевидно, в известной мере поэтому многие вероятностные теории руководства не оправдывают пока возлагавшихся на них надежд в смысле получения более однозначных, чем при других подходах, данных об эффективности стилей руководства, хотя содержащаяся в них идея представляется нам, безусловно, заслуживающей внимания.

Перейдем теперь к работам, составляющим последнее, четвертое, направление исследования стиля руководства. Отличительная их особенность — попытки трактовать стиль руководства как многомерное образование. В качестве примера такого подхода приведем материалы наиболее интересной, на наш взгляд, работы этого цикла, выполненной А.А. Русалиновой. На основе теоретического анализа и данных много-летних исследований трудовых коллективов ею выделен набор следующих стилеобразующих характеристик (признаков): активность—пассивность руководителя в управленческом взаимодействии с подчиненными; единоначалие — коллегиальность при принятии решений; ориентация только на производственные или на производственные и социальные задачи; директивный или побудительный характер воздействия руководителя на подчиненных при побуждении их к действию; ориентация на развитие самостоятельности и инициативности подчиненных или на регламентацию их активности; ориентация на положительные или отрицательные методы стимулирования подчиненных; дистанционные или контактные отношения с подчиненными; ориентация на централизацию или децентрализацию информационных потоков в группе; наличие или отсутствие обратной связи между руководителем и группой.

Как видно из представленных А.А. Русалиновой параметров стиля, они касаются ряда существенных моментов взаимодействия руководителя с группой и во всевозможных взаимосочетаниях способны образовывать самые разнообразные стилевые паттерны. Причем, на наш взгляд, подобный многомерный ход вполне уместен при исследовании эффективности руководства разными по специфике деятельности группами, включая спортивные.

292

Наряду с указанными выше четырьмя основными линиями исследования стилей руководства можно назвать еще несколько дополнительных, побочных аспектов изучения этой проблемы. Один из них связан с выделением факторов, влияющих на формирование стиля руководства. В обстоятельном обзоре Н.В. Ревенко к числу таких факторов относятся: 1) тип организации; 2) характер деятельности группы, организации; 3) стабильность или динамичность организации; 4) личные качества руководителя; 5) личные качества подчиненных; 6) структура организации; 7) особенности ситуации; 8) экология группы, организации.

Еще один аспект анализа проблемы — изучение динамики стилей руководства коллективом. Как известно, магистральная тенденция здесь была намечена еще А.С. Макаренко, который дал принципиальную схему динамики педагогического управления коллективом, охарактеризовав ее как «путь от диктаторского требования организатора до свободного требования каждой личности от себя на фоне требований коллектива». Напомним, что предложенная им схема включает 3 стадии: на первой из них педагог единолично, «авторитарно» руководит коллективом; на второй — воспитательные воздействия на коллектив осуществляются педагогом совместно с активом; наконец, на третьей стадии по мере единения, сплочения коллектива воспитательные требования начинают предъявляться всем коллективом, становясь подлинным субъектом воспитания (А.С. Макаренко назвал этот этап стадией, «когда требует коллектив»). Нетрудно заметить, что, по современной терминологии, описанный А.С. Макаренко процесс может быть охарактеризован как своеобразное движение руководителя в стилевом континууме «автократ — демократ» в соответствии с определенными стадиями развития группы.

В дальнейшем вопрос о динамике стилей руководства в той или иной мере затрагивался многими авторами, однако конкретной эмпирической разработки он, к сожалению, не получил. Поэтому, останавливаясь на психологических факторах эффективности управления, исследователи, как правило, не идут дальше общих рассуждений о необходимости проявления руководителем гибкости, умения «переключаться» в зависимости от ситуации и уровня развития группы с одного стиля на другой и т.п., хотя заметим, что прикладная значимость данного вопроса достаточно велика. Правда, справедливости ради следует подчеркнуть, что и разработка таксономии групповых ситуаций, и выявление реальных стадий группового развития также являются весьма «узкими местами» в исследовании многообразных аспектов групповой психологии.

Итак, подведем некоторые итоги краткого обзора основных тенденций исследования эффективности стилей руководства. Анализ

по-казывает, что за десятилетия активного изучения проблемы первоначальная схема К. Левина претерпела значительные изменения. К числу наиболее перспективных результатов в этой области могут быть отне-

сены попытки создания вероятностных моделей эффективности руководства и рассмотрения стиля руководства как многомерного образования. Иными словами, из 3 выделенных нами методологических принципов наибольшую реализацию получил принцип системности, в то время как два других — принцип деятельности и принцип развития — не нашли пока достаточного применения. Поэтому можно полагать, что дальнейший прогресс в данной области изучения руководства во многом будет зависеть от степени реализации в исследовательской практике всех названных выше методологических принципов.

М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури

ВЛАСТЬ, ВЛИЯНИЕ, ЛИДЕР"

<...> Укрепилось и стало весьма распространенным мнение, что власть и руководящая должность являются наиболее действенными инструментами эффективного управления. Однако если кто-нибудь думает, что одного этого достаточно, тот, по меньшей мере, близок к ошибке. Для того чтобы сложная организация эффективно выполнила свои задачи, необходимо обеспечить выполнение всех функций управления. Однако, по аналогии с процессами общения и принятия решений, руководство, лидерство является тем видом деятельности, который пронизывает всю систему управления. Невозможно эффективно выполнять функции планирования, организации, мотивации и контроля, если нет эффективного руководства.

Руководство в организации

Несмотря на то что руководство — существенный компонент эффективного управления, эффективные лидеры не всегда являются одновременно и эффективными управляющими. Об эффективности лидера можно судить по тому, в какой степени он или она влияют на других. Иногда эффективное лидерство может и мешать формальной организации. Например, влиятельный неформальный лидер может сделать так, что трудовой коллектив начнет ограничивать выпуск продукции или производить товары или услуги низкого качества. Файли, Хаус и Керр *устанавливают различие между управлением и лидерством*: «Управление можно определить как умственный и физический про-

* Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента/Пер, с англ. М.: Дело, 1992. С. 463-484.

294

цесс, который приводит к тому, что подчиненные выполняют предписанные им официальные поручения и решают определенные задачи. Лидерство же, наоборот, является процессом, с помощью которого одно лицо оказывает влияние на членов группы».

Управляющий становится во главе организации в результате намеренного действия формальной организации — делегирования полномочий. Лидерами, с другой стороны, становятся не по воле организации, хотя возможности вести за собой людей тоже можно увеличить путем делегирования полномочий. Члены организации знают, кто их руководитель, а вот ведомые не всегда знают, что их ведут. Наконец, действия лидеров не ограничиваются рамками каких-либо полномочий и структур. Очень часто руководитель является лидером совершенно без всякой привязки к его или ее формальной должности в иерархии. Как мы скоро узнаем, в некоторых ситуациях подчиненные могут даже вести за собой старших по должности.

В данной книге первостепенный интерес для нас представляет руководитель **организации** (organizational leader) — человек, который одновременно является лидером и эффективно управляет своими подчиненными. Его цель — влиять на других таким образом, чтобы они выполняли работу, порученную организации. В своих определениях лидерства в организации многие авторы старались четко сформулировать тот особый компонент, который вносит сам лидер. Например, Катц и Кан рассматривают лидерство как «оказывающий влияние элемент, который появляется помимо механического исполнения рутинных поручений организации». В своем определении лидерства Питер Друкер развивает эту мысль дальше: «Лидерство — это способность поднять человеческое видение на уровень более широкого кругозора, вывести эффективность деятельности человека на уровень более высоких стандартов, а также способность формировать личность, выходя за обычные, ограничивающие ее рамки».

Ниже мы приводим наше определение лидерства применительно к управлению: «Лидерство— это способность оказывать влияние на отдельные личности и группы, направляя их усилия на достижение целей организации». <...>

Необходимо составить представление о том, как происходит процесс лидерства и что же именно дает человеку импульс побуждать других людей к труду. Таким образом, в этой главе наше внимание будет сосредоточено на элементах, лежащих в основе руководства и лидерства, влияния и власти.

Влияние и власть

Влияние — это «любое поведение одного индивида, которое вносит изменения в поведение, отношения, ощущения и т.п. другого индивида». Конкретные средства, с помощью которых одно лицо мо-

жет влиять на другое, могут быть самыми разнообразными: от просьбы, высказанной шепотом на ухо, до приставленного к горлу ножа. В усло-виях организации таким «ножом» могла бы быть угроза увольнения.

Один человек может также влиять на другого и с помощью одних лишь идей. Карл Маркс, который никогда не имел никаких офици-альных полномочий ни в одной политической организации и никогда лично не использовал такое средство, как насилие, имел непредна-меренное влияние на ход событий двадцатого столетия. Руководители должны оказывать влияние таким способом, который легко предска-зать и который ведет не просто к принятию данной идеи, а к дей-ствию — фактическому труду, необходимому для достижения целей организации. Для того чтобы сделать свое лидерство и влияние эффек-тивными, руководитель должен развивать и применять *власть*.

У широкой общественности понятие власти вызывает отри-цательные эмоции с того самого момента, как Лорд Эктон сказал: «Власть имеет тенденцию развращать, а абсолютная власть развраща-ет абсолютно». Большинство людей связывает власть с насилием, си-лой и агрессией. Такой взгляд на власть понять можно. В самом деле, в основе власти лежит грубая сила даже в высокоразвитых обществах, которые считают, что насилию место лишь в спорте или на телевиде-нии. Но сила — вовсе не обязательный компонент власти. В действи-тельности мы скоро узнаем, что кулак, даже в бархатной перчатке, в некоторых обстоятельствах может скорее уменьшить, а не увеличить власть. По нашему определению:

Власть — это возможность влиять на поведение других.

Необходимость власти в управлении. В дополнение к формальным полномочиям руководителю требуется власть, так как он зависит от людей как в пределах своей цепи команд, так и вне ее. Джон П. Коттер подчеркивает это, когда утверждает, что руководителю необходимо развивать власть, потому что руководители всегда зависят от некото-рых людей, которые им не подчинены, и во-вторых, потому, что практически никто в современных организациях не примет и не будет полностью подчиняться непрерывному потоку его или ее приказов только потому, что он или она — начальник. Во всех организациях для достижения эффективного функционирования необходимо надлежащее применение власти.

В различных подразделениях организации руководитель зависит от своего непосредственного начальства, подчиненных и коллег. Факти-чески эти группы представляют собой часть окружающей руководи-теля среды. Без содействия этих людей руководитель не может эффек-тивно осуществлять свои функции. Многие руководители также на-прямую зависят от людей и организаций, находящихся вне их собственной организации — поставщиков, заказчиков, конкурентов, регулирующих их деятельность ведомств и профсоюзов. В идеальном варианте все эти люди и силы будут охотно сотрудничать с руководи-

296

телем и предоставлять все необходимое для выполнения работы и дос-тижения целей организации. К сожалению, реальный мир делает эту работу несколько сложнее.

Даже в том случае, когда руководитель обладает четко опре-деленными полномочиями направлять усилия подчиненных, это не всегда 'оказывается возможным. Как заметил Честер Барнард и как мы отмечали при анализе концепции полномочий, подчиненные могут отказаться выполнить просьбу руководителя, тем самым сводя на нет его полномочия. Современные рабочие обычно гораздо более обра-зованы и меньше согласны смиряться с традиционной властью, чем их предшественники. Даже если такой проблемы не возникнет, руко-водитель часто зависит от людей, которые ему формально не подчи-нены. Например, по части информации и услуг линейный управляю-щий теперь все больше зависит от штабного управленческого персо-нала, над которым у него нет никакого контроля. В некоторых ситуациях у штабного персонала есть только совещательные полномочия, и в осуществлении своих рекомендаций аппаратчики зависят от линей-ных руководителей.

Эта зависимость от факторов и людей, которыми нельзя управ-лять напрямую, является основной причиной трудностей, которую испытывает руководящий персонал. Однако страдают не только чув-ства. Если руководитель не в состоянии эффективно взаимодей-вать с этими многочисленными «неуправляемыми» силами, он или она не может выполнять свою собственную работу, а это обязательно снизит эффективность как индивидуального трудового вклада, так и деятельности всей организации. Власть и влияние, инструменты ли-дерства, являются фактически единственными средствами, которы-ми располагает руководитель для разрешения подобных ситуаций. Если руководитель не обладает достаточной властью, чтобы влиять на тех, от кого зависит эффективность его деятельности, он или она не смо-жет получить ресурсы, необходимые для определения и достижения целей через других людей. Таким образом, власть, хотя часто и непра-вильно используемая, является необходимым условием успешной де-ятельности организации. Как утверждает социолог Роберт Бирстед, «власть стоит за каждой организацией и подпирает ее структуру. Без власти нет организации и нет порядка».

Концепция зависимости также подтверждает несостоятельность еще одного распространенного мнения о власти. Многим людям кажется, что обладание властью подразумевает возможность навязывать свою волю, независимо от чувств, желаний и способностей другого лица. Если бы это было так, то назначенные руководители организаций всегда имели бы власть для оказания влияния, по крайней мере, на

своих собственных подчиненных. Однако сейчас повсеместно признается, что влияние и власть в равной мере зависят от личности, на которую оказывается влияние, а также от ситуации и способности руководителя. Не существует реальной абсолютной власти, так как никто не может влиять на всех людей во всех ситуациях.

В условиях организации, например, власть только отчасти определяется иерархией. Сколько власти имеет тот или иной человек в данной ситуации определяется не уровнем его формальных полномочий, а степенью зависимости от другого лица. Чем больше зависимость от другого лица, тем больше власть данного лица. Это можно выразить следующей формулой: уровень влияния облеченного властью лица А на лицо Б = степени зависимости лица Б от лица А.

Власть подчиненных. Обычно руководитель имеет власть над подчиненными потому, что последние зависят от него в таких вопросах, как повышение заработной платы, рабочие задания, продвижение по службе, расширение полномочий, удовлетворение социальных потребностей и т.п. Однако в некоторых ситуациях подчиненные имеют власть над руководителем, так как последний зависит от них в таких вопросах, как необходимая для принятия решений информация, неформальные контакты с людьми в других подразделениях, чье содействие необходимо для руководителя, влияние, которое подчиненные могут оказывать на своих коллег, и способность подчиненных выполнять задания. Ярким примером власти подчиненных над руководителем являются исключительно благоприятные контракты, которые могут получить известные артисты и спортсмены.

Их начальство, конечно, предпочло бы не выплачивать никому более миллиона долларов, т.е. сумму, намного превышающую их собственный заработок. Однако у них почти нет выбора, так как их организация и, следовательно, они сами в большой степени зависят от этих лиц в достижении своих целей, а конкуренция в популярных видах спорта очень велика.

Суммируя факторы, которые способствуют появлению власти у подчиненных, Дэйвид Меканик заключает:

«В той же степени, в какой одно лицо зависит от другого, он или она потенциально подвержены власти этого другого лица. Внутри организаций одно лицо делает других зависимыми от него путем контроля доступа к информации, людям и инструментарию, которые мы определяем следующим образом:

Информация включает знания об организации, людях, нормах, процедурах, методах и т.д.

Люди — это все те, кто состоит в организации, от кого зависит организация.

Инструментарий — это любой аспект физических средств организации или ее ресурсов (оборудование, машины, деньги и т.п.)».

Научные исследования подтвердили, что подчиненные обладают

298

властью. Одно из исследований показало, что даже у вспомогательно-го персонала больниц есть власть, так как лечащие врачи зависят от них. Эта зависимость создалась из-за укороченного рабочего дня врачей, огромного объема необходимой административной работы и малой заинтересованности в ней со стороны врачей. В результате возник молчаливый сговор, по которому вспомогательный персонал получал больше полномочий для принятия решений в отношении больных в обмен на выполнение некоторых административных функций за врачей. Если врач нарушал этот уговор, персонал не выдавал ему информации, не подчинялся приказам и вообще не сотрудничал. Это создавало трудности в обработке необходимой документации и получении уточненной медицинской информации, необходимой врачу для каждодневной лечебной работы.

Другое исследование обнаружило, что тюремные надзиратели в некоторой степени также зависят от заключенных. Хотя надзиратели имеют право подать рапорт на заключенных за неповиновение, час-тые рапорты создали бы у тюремного начальства впечатление, что надзиратели не в состоянии добиться повиновения и поддерживать порядок. Поэтому надзиратели допускают некоторые нарушения тюремных правил со стороны заключенных в обмен на более покорное поведение.

Руководитель должен сознавать, что поскольку подчиненные час-то, тоже обладают властью, использование им или ею в одностороннем порядке своей власти в полном объеме может вызвать у подчиненных такую реакцию, при которой они захотят продемонстрировать свою собственную власть. А это, в свою очередь, может привести к напрасной трате усилий и снизить уровень достижения целей. Поэтому эффективный руководитель старается поддерживать разумный баланс власти: достаточной для обеспечения достижения целей, но не вызывающей у подчиненных чувства обездоленности и, отсюда, — непокорности. <...> Кроме подчиненных, над руководителем могут иметь власть его коллеги. Например, если руководитель по финансовым или производственным вопросам зависит от услуг отдела по обработке данных, начальник этого отдела будет иметь над ним некоторую власть. Возросшее значение компьютеров в организациях привело к тому, что возросла власть персонала отделов обработки данных. Чем больше необходимой информации, ресурсов или услуг один руководитель дает другому, тем больше его или ее власть над этим другим руководителем. Поскольку секретари начальников, как правило, знают, с кем нужно связаться, чтобы получить конкретную информацию, то они также часто держат в руках значительную долю власти. Джон П. Коттер отмечает,

что руководитель может увеличить свою власть, дав другим возможность увидеть, что они зависят от него в вопросах ресурсов, необходимых для их работы. Эти ресурсы могут означать доступ к важным персонам, информации, услугам, деньгам, нужным собраниям и т.д.



Дэйвид МакКлеланд, чьи исследования показывают, что эффективный руководитель имеет большую потребность во власти, также замечает, что эффективный руководитель никогда не будет проявлять свою власть в приказной, ожидающей подчинения манере. Наоборот, позитивное или социализированное лицо, осуществляющее власть, скорее заботится о реализации групповых целей, помощи группе в их определении, обеспечивая группу средствами их достижения, оказывая членам группы поддержку, утверждая для каждого объем его компетенции.

Формы власти и влияния

Мы уже отмечали, что, для того чтобы руководить, необходимо влиять, а чтобы влиять — необходимо иметь основу власти. Здравый смысл подсказывает нам, что, для того чтобы обладать властью, вы должны иметь возможность держать под своим контролем что-либо, имеющее значение для исполнителя, то, что создаст его зависимость от вас и заставит его или ее действовать так, как желаете вы. Это «что-то» есть у нас всех. По определению Маслоу — основные потребности следующие: физиологические потребности, потребность в защищенности, социальные потребности, потребности в уважении и самовыражении. Власть зиждется на обращении к активным потребностям исполнителя.

Все формы влияния побуждают людей исполнять желания другого человека, удовлетворяя неудовлетворенные потребности или препятствуя их удовлетворению, или они побуждают исполнителя *ожидать*, что потребность будет или не будет удовлетворена в зависимости от поведения исполнителя. Как мы уже говорили, люди строят предположения относительно того, что может произойти, если они будут вести себя определенным образом. Видя именно такое поведение, человек начинает представлять в уме воздействие его или ее поведения на состояние его или ее потребностей. А руководитель также представляет эффект своего влияния на поведение будущего исполнителя. В результате руководитель и исполнитель усваивают схожую или несхожую манеру поведения на будущее. Этот процесс влияния руководителя на подчиненного показан на рис. 1.

Власть может принимать разнообразные формы. Френч и Рэйвен, исследователи в области власти и лидерства (руководства), разработали удобную классификацию основ власти. Согласно их классификации, имеется пять основных форм власти:

1. Власть, основанная на принуждении. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность наказывать таким образом, который помешает удовлетворению какой-то насущной потребности, или вообще может сделать какие-то другие неприятности.

2. Власть, основанная на вознаграждении. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность удовлетворить насущную потребность или доставить удовольствие.

Рис. 1. Модель влияния руководителя на подчиненного.

3. Экспертная власть. Исполнитель верит, что влияющий обладает специальными знаниями, которые позволят удовлетворить потребность.

4. Эталонная власть (власть примера). Характеристики или свой-ства влияющего настолько привлекательны для исполнителя, что он хочет быть таким же, как влияющий.

5. Законная власть. Исполнитель верит, что влияющий имеет пра-во отдавать приказание и что его или ее долг — подчиняться им. Он или она исполняют приказание влияющего, так как традиция учит, что подчинение приведет к удовлетворению потребностей исполни-теля. Поэтому законную власть очень часто называют **традиционной властью**. Законная власть бывает действена тогда, когда подчинен-ный повинуетя указанию руководителя только потому, что он или она стоит на более высокой ступеньке организационной иерархии. Все руководители пользуются законной властью, потому что им делеги-рованы полномочия управлять другими людьми.

Эти основы власти являются инструментом, с помощью которого руководитель может заставить подчиненных выполнять работу, направ-ленную на достижение целей организации. Они также являются сред-ствами, которые могут быть использованы неформальным лидером, чтобы помешать достижению целей организации.

Власть, основанная на принуждении. Влияние через страх

Методика принуждения, как правило, сопутствует власти во всех случаях, когда человеку действительно что-то нужно и он уверен, что другой способен отобрать это у него. Яркий пример этого «что-то» —

своя собственная жизнь или жизнь любимого человека. Но есть мно-жество примеров, имеющих менее экстремальные свойства. Многие люди испытывают острейшее беспокойство по поводу того, что они могут лишиться защищенности, любви или уважения. Поэтому даже в тех ситуациях, где насилие не присутствует, страх является распрот-раненной причиной того, почему люди — сознательно или бессозна-тельно — разрешают на себя влиять. В книге «Брокеры власти» Дэйвид Кипнис говорит: «Отдельные личности осуществляют власть путем принуждения, опираясь на силу, риторические способности, а также возможность оказать или не оказать эмоциональной поддержки дру-гим людям. Это дает таким личностям средства наносить физические увечья, запугивать, унижать или отказывать в любви другим».

Страх на рабочем месте. Рабочее место дает богатые возможности развивать власть, используя страх и принуждение, потому что множе-ство наших потребностей удовлетворяются именно там. Например, страх потерять работу свойствен, кажется, всем. В определенных обстоятель-ствах можно так легко и эффективно использовать страх, что некото-рые руководители часто прибегают к нему: даже намек на увольне-ние, лишение каких-либо полномочий или понижение в должности обычно дает немедленные результаты. Когда подчиненные надежно защищены от такого рода угроз, грубых и прямых, руководитель мо-жет использовать более тонкие способы вселения страха.

Компания «Охайо Белл», например, придумала оригинальный спо-соб, который наглядно демонстрирует, как далеко можно уйти от наси-лия и все же эффективно вселять страх в своих подчиненных. Все, что сделала компания «Охайо Белл» — это показала своим сотрудникам фильм. Этот фильм как бы моделировал прогноз будущего — когда Кон-гресс собирался национализировать телефонную систему, так как она постепенно разорялась и теряла способность оказывать соответствующие услуги. В результате огромное количество сотрудников лишалось бы работы. Диктор закончил свой текст призывом: «Полноценная дневная работа за полноценную дневную оплату!» Этот призыв помог бы спасти компанию, если бы много лет назад (т.е. в настоящий момент) рабочие последовали ему. Компания вычислила, что повышение производитель-ности труда после просмотра этого фильма позволило ей на протяже-нии трех лет увеличить свои доходы на 29 млн долларов.

Слабые стороны влияния метода через страх. Страх может быть использован и фактически используется в современных организаци-ях, но не часто, так как он со временем может стать весьма дорогос-тоящим способом влияния. Банкротство У.Т. Гранта, одно из круп-нейших во всей истории бизнеса, показывает, что в конечном счете страх может действовать и в обратную сторону. Поэтому к нему прибе-гать не следует.

У.Т. Грант, который до 1975 г. был одним из крупнейших в мире владельцев сети розничной торговли, знал, что его компания испы-

302

тывает трудности с кредитами, поступающими от потребителей. Эта проблема решалась на уровне директоров магазинов. Грант предложил свой вариант решения проблемы: создать для директоров программу отрицательных стимулов под названием «Бифштекс и Бобы». Дирек-тора, которые не могли выполнить намеченные для них задания, под-вергались унижительным процедурам: им швыряли в лицо пирог, зас-тавливали гонять носом арахисовый орех и бегать задом наперед по все-му магазину, разрезали пополам шейный галстук и т.п. И все это, естественно, прилюдно. Большая часть директоров почти сразу же от-реагировала: возросла эффективность продаж. И все же, несмотря на эти видимые улучшения, пассивы Гранта продолжали расти. Новому руководству, которое было поставлено кредиторами компании, уда-лось обнаружить причину происходившего. Директора магазинов, зная неэффективность финансового планирования и контроля в компании Гранта и стараясь избежать унижений, подделывали свои отчетные документы.

В компании У.Т. Гранта страх не достиг поставленных целей по той же причине, по которой власть, основанная на принуждении, не дей-ствует на большинство руководителей — из-за отсутствия доверия и слишком высоких затрат, связанных с ее применением. Действитель-но, страх может одерживать верх только тогда, когда имеется доволь-но высокая вероятность того, что человека поймают в момент неус-тавного поведения. Для того чтобы использовать такой инструмент, как страх, необходимо иметь эффективную систему контроля. Но эффективную систему контроля создавать нелегко, и удовольствие это — дорогое, даже при наиболее благоприятном стечении обстоя-тельств. Когда основой власти является, главным образом, принужде-ние, почти невозможно поддерживать эффективный контроль при уме-ренных затратах, так как усиливается стремление людей сознательно обманывать организацию.

Даже если представляется возможность создать эффективную сис-тему контроля при умеренных затратах, лучшее, чего можно добиться посредством страха — минимально адекватная производительность труда. Поскольку человеку не дают возможности удовлетворить его более высокие потребности на работе, он или она могут начать искать их удовлетворения в другом месте. Исследования показывают, что орга-низации, где используется власть, основанная на принуждении, ско-рее всего характеризуются менее высокой производительностью тру-да и более низким качеством продукции. Одно из исследований, посвя-щенных управлению, который использовал власть, основанную на принуждении, показало, что сотрудники, занимавшиеся сбытом, ис-пытывали неудовлетворенность своей работой.

В другом исследовании, опирающемся на опрос более чем 100 руководителей хозяйственных и государственных организаций, выя-вилось, что такого рода власть применялась редко. К ней прибегали

лишь тогда, когда несколько руководителей приходили к выводу, что плохая производительность труда вызвана отсутствием дисциплины, а не отсутствием способностей.

Организации, где страх используется очень часто, возможно, не смогут прожить долгую жизнь в условиях частного предпринимательства и открытого общества. По словам Фреда Луганса, «хотя принуждение и может привести к временной покорности подчиненного, оно производит нежелательные побочные эффекты — скованность, страх, месть и отчуждение. Это, в свою очередь, может привести к более низкой производительности труда, неудовлетворенности работой и большой текучести кадров». Наше представление читателям способов внушения страха не означает, что мы одобряем их, мы просто констатируем реальность, существующую во многих организациях. Заметьте, что даже в академическом мире, где так неодобрительно относятся к власти, основанной на принуждении, периодически грешат, используя страх как способ влияния. «Не опубликуешься — не выжи-вешь», — эту угрозу многие профессора воспринимают совершенно серьезно.

Власть, основанная на вознаграждении. Влияние через положительное подкрепление

Обещание вознаграждения — один из самых старых и часто самых эффективных способов влияния на других людей. *Власть, основанная на вознаграждении*, оказывает влияние через положительное подкрепление подчиненного с целью добиться от него желаемого поведения. Исполнитель не сопротивляется этому влиянию, потому что он или она в обмен на выполнение того, что хочет руководитель, ждет получения вознаграждения в той или иной форме. В контексте мотивационной теории ожидания исполнитель представляет, что имеется большая вероятность получения прямого или косвенного вознаграждения, которое удовлетворит активную потребность, и что он или она способны сделать то, чего желает руководитель.

Поскольку все — личности и их потребности имеют уникальный характер, то, что одному представляется ценным вознаграждением, может не показаться таковым другому или тому же первому, но в иной ситуации. Чтобы влиять на поведение, вознаграждение должно восприниматься как достаточно ценное. Другими словами, исполнителю должно предоставляться такое вознаграждение, чтобы оно было адекватно согласию на влияние. Эта воображаемая адекватность является главным преимуществом власти, основанной на вознаграждении, по сравнению со слабыми сторонами власти, основанной на принуждении. Джон П. Коттер отмечает, что можно также усилить власть путем создания у других чувства обязанности, периодически оказывая им личные одолжения. Коттер утверждает, что «некоторые

304

люди обладают большой способностью делать личные одолжения, которые отнимают у них мало времени или усилий, но которые другие лица ценят очень высоко».

Недостатки положительного подкрепления. В некотором смысле власть, основанная на вознаграждении, будет действительна всегда при условии, что руководитель сможет правильно определить то, что в глазах исполнителя является вознаграждением, и фактически предложить ему это вознаграждение. Однако на практике у руководителя масса ограничений в возможности выдавать вознаграждения. У каждой организации ресурсы ограничены, и она может выделить на поощрение персонала строго определенное количество ресурсов. Полномочия руководителя предлагать материальные стимулы также регламентируется политикой фирмы и всякими методиками. В некоторых случаях ограничения могут быть поставлены извне, как, например, в трудовом договоре с профсоюзом, где оговаривается, какие вознаграждения могут быть предложены за те или иные виды работ. Трудность использования власти, основанной на вознаграждении, увеличивается еще и тем, что часто бывает не просто определить, что же сочтут вознаграждением. Деньги и более престижная должность не всегда способны произвести впечатление на человека и повлиять на его поведение. Поэтому хороший руководитель должен научиться использовать и другие способы влияния.

Законная власть. Влияние через традиции

Если оглянуться на историк!, традиция окажется самым распространенным инструментом влияния. Руководитель пользуется традицией, чтобы удовлетворить потребность исполнителя в защищенности и принадлежности. Однако этот метод станет действенным только при условии, что исполнитель уже усвоил ценности, которые дадут ему возможность поверить, что руководитель способен удовлетворить эти потребности. Поэтому влияние с помощью традиции возможно лишь тогда, когда нормы культуры, внешние по отношению к организации, поддерживают точку зрения, что подчинение начальству является желаемым поведением. Хэмптон, Саммер и Уэбер считают, что «система, основанная на традиции, рухнет, если она также не даст своим лояльным, покорным сторонникам тепло и защищенность».

В течение *тысячелетий* культурная традиция Запада укрепляла власть начальства. Почти всех нас заставляли подчиняться людям,

занимаю-щим определенные должности. Например, мало у кого хватало смелос-ти спорить с отдающим какой-то приказ офицером полиции. Хотя се-годня многие молодые рабочие, кажется, меньше расположены при-знавать авторитеты, другие все еще выполняют то, что — правильно или не правильно — велит им их начальство только потому, что «он ведь начальник, не так ли?». Возможно, и вам приходилось делать нечто

305

не очень для вас приятно только потому, что так велели ваши родители, традиционный авторитет которых вы впитали с молоком матери.

Традиция особенно важна для формальных организаций. Возможность поощрять и наказывать укрепляет полномочия руководителя отдавать приказы. Но было бы чрезвычайно неудобно и заняло бы много времени, не говоря уж о затратах, если бы руководство должно было бы предлагать вознаграждения всякий раз, когда ему необходимо заставить рабочих выполнить приказ. Таким образом, бесперебойное функционирование организаций прямо зависит от готовности подчиненных по традиции признавать авторитет — законную власть руководства. Традиция также продолжает оставаться распространенной и официальной формой влияния руководителя потому, что в противоположность страху она предлагает позитивное вознаграждение — удовлетворение потребности. Когда человек признает влияние, основанное на традиции, он или она получает взамен ощущение принадлежности к социальной группе. Это чувство принадлежности и осознание себя как личности может удовлетворить социальную потребность и создать фактическую защищенность, что также удовлетворяет соответствующую потребность.

Интересное, тонкое воздействие традиции на некоторых людей заключается в том, что она может исключить или значительно упростить принятие решений. В системе, где традиции очень сильны, вопросы «что такое хорошо и что такое плохо» определены предельно точно. <...>

Традиция — привлекательный инструмент как для организации, так и для руководителя. Она обладает огромным преимуществом — безличностью. Исполнитель реагирует не на человека, а на должность. Это обстоятельство повышает стабильность, так как организация не зависит от жизни или способностей какой-то одной личности. Предоставление самых больших вознаграждений в первую очередь тем, кто лучше всего подчиняется системе, чем по-настоящему компетентным ее членам, подкрепляет способность организации использовать традицию с целью добиться покорности своих членов. Другим свойством является быстрота и предсказуемость влияния с помощью традиции.

Недостатки методики, опирающейся на традицию. Интересно отметить, что часто традиция объясняет одним словом, почему некоторые испытанные концепции теории управления, описанные в данной книге, не всегда широко используются на практике. Хорошим примером являются вознаграждения, основанные на заслугах. Хотя почти все разделяют мнение, что заслуги перед фирмой — лучший критерий для назначения большей заработной платы или продвижения по службе, гораздо чаще в качестве критерия используется трудовой стаж. И можно понять почему. Трудовой стаж легко вычисляется, он является объективной категорией и начисляется всем одинаково. Поскольку трудовой стаж как критерий используется уже давно, многие люди заинтересованы в нем. Этим людям потребовалось много лет для дос-

306

тижения их сегодняшней должности, поэтому переход на другую систему исчисления вознаграждений — по заслугам — они считают не только несправедливым, но и представляющим серьезную угрозу. В силу этого они используют приобретенную власть, чтобы сохранить статус-кво, даже если это и не в интересах организации или общества.

Традиция может действовать и во вред организации. Представьте, что молодому руководителю, предлагающему усовершенствовать какую-то операцию, говорят: «Мы всегда делали так, и до сих пор все было хорошо». Такое отношение может представлять гораздо большую проблему, чем это обычно кажется. Чтобы соответствовать окружению, организация должна внести изменения в свою политику, стратегию, методику организации и т.д. Те организации, которые настойчиво выдвигают традицию в качестве аргумента, почему они сопротивляются переменам, могут в конечном итоге оказаться перед проблемой вымирания. <...>

Говоря о власти руководителя и эффективности организации, И.К. Шетти отмечает, что если полагаться на традиционную власть, это обязательно породит проблемы, так как может войти в противоречие с ценностями современного трудящегося человека, связанными с его работой: причастность к организации, участие в некоторых ее мероприятиях. Кроме того, это может привести к недостаточному использованию потенциала человеческих ресурсов, потому что люди, обладающие информацией о проблеме или способе усовершенствования дела, не обязательно являются частью системы формальных полномочий в структуре. В результате это может привести к снижению производительности труда и растущей неудовлетворенности трудящихся.

В своей известной книге «В поисках эффективного управления» Томас Питерс и Роберт Уотерман рассказывают о наиболее эффективных американских корпорациях, где влияние проистекает не от традиции, а заключается в тех отдельных личностях и группах, которые имеют информацию о решении проблем или улучшении производственного процесса. Организации с органичными структурами, функционирующие в динамичном окружении < ... >, имеют слабую связь с традициями. Поскольку им приходится действовать в быстро меняющейся среде — рыночной и технологической, они все меньше полагаются на систему отношений внутри формальной

организационной структуры и традиционных полномочий.

Власть примера. Влияние с помощью харизмы

Харизма — это власть, построенная не на логике, не на давней традиции, а на силе личных качеств или способностей лидера. Власть примера, или харизматическое влияние, определяется отождествлением исполнителя с лидером или влечением к нему, а также зависит от потребности исполнителя в принадлежности и уважении. В проти-

воположность безличному «должностному» влиянию традиции, хариз-матическое влияние — целиком личное. Даже невзирая на то, что исполнитель и лидер никогда не встречались, в представлении испол-нителя его отношения с лидером строятся почти на равных. Исполни-тель может вообразить, что у него или у нее много общего с лидером. На уровне подсознания исполнитель также ждет, что подчинение, возможно, сделает его похожим на лидера или, по крайней мере, вызовет к нему уважение. Вот некоторые характеристики харизмати-ческих личностей: 1) *обмен энергией*. Создается впечатление, что эти личности излучают энергию и заряжают ею окружающих их людей; 2) *внушительная внешность*. Харизматический лидер не обязательно красив, но привлекателен, обладает хорошей осанкой и прекрасно держится; 3) *независимость характера*. В своем стремлении к благопо-лучию и уважению (в их понимании) эти люди не полагаются на других; 4) *хорошие риторические способности*. У них есть умение гово-рить и способность к межличностному общению; 5) *восприятие вос-хищения своей личностью*. Они чувствуют себя комфортно, когда дру-гие выражают им восхищение, нисколько не впадая в надменность или себялюбие; 6) *достойная и уверенная манера держаться*. Они выг-лядят собранными и владеющими ситуацией.

Люди чаще испытывают влияние тех, кто обладает восхищающими их чертами характера и кто является их идеалом, похожими на кото-рого они хотели бы быть. Такие харизматические личности часто уча-ствуют в рекламах, чтобы повлиять на людей и побудить их купить про-дукт или воспользоваться услугой. Руководитель, слывающий харизмати-ческой личностью, также может иметь и использовать власть примера. Руководители часто служат примером поведения для подчиненных. Это может быть подражание стилю поведения и манерам руководителя. Джон П. Коттер отмечает: «Как правило, чем больше руководитель является для кого-то идеалом, тем больше он или она проявляют уважение к этому руководителю». Надлер, Хэкман и Лоулер считают, что «уважа-емому и обожаемому линейному руководителю было бы достаточно власти примера: подчиненные слушались бы его потому, что любят его и отождествляют себя со своим начальником». <...>

Власть эксперта. Влияние через разумную веру

Влияние через **разумную веру** осуществляется следующим образом. Исполнитель представляет, что влияющий обладает особым эксперт-ным знанием в отношении данного проекта или проблем. Исполни-тель принимает на веру ценность знаний руководителя. В этом случае влияние считается разумным потому, что решение исполнителя под-чиниться является сознательным и логичным. Джон П. Коттер отмеча-ет, что, «веря в компетенцию руководителя, другие полагаются на него. Руководители обычно добиваются этого типа власти благодаря

308

своим видимым достижениям. Чем больше эти достижения и чем бо-лее они явны, тем большей власти добивается руководитель». <...>

Личность может использовать экспертную власть в организации, когда он или она имеют информацию или идеи, которые, по представлению других, помогут организации или подразделению достигнуть цели или при-нять более приемлемое решение. Другие часто считают, что им нужны экс-пертные знания для достижения своих личных целей. Исследования показа-ли, что если группе людей скажут, что один из них является экспертом в определенной области, группа скорее всего будет следовать рекомендациям этого человека. Это верно даже тогда, когда у данного лица отсутствует приписываемая ему компетенция.

Отмечаемая у подчиненных тенденция считать своего руководителя экспертом может иметь негативные последствия при групповом принятии решения. Обсуждая этот вопрос, Стейнер и Майнер утверждают, что руково-дитель «может пойти на встречу со своими подчиненными в поисках ин-формации и альтернативных решений поставленной им проблемы и прийт-и оттуда с решением, которое он сам же первоначально и придумал».

Как отмечают Надлер, Хэкман и Лоулер, «в некоторых технически сложных задачах подчиненные могут обладать более конкретной для данной задачи компетенцией, чем их руководитель». Таким образом, если вы как руководитель позволяете подчиненным считать вас «экс-пертом», они могут не поделиться с вами своей информацией. Это мо-жет привести к тому, что будет принято менее эффективное решение.

Возрастающая сложность технологии ускорила использование ра-зумной веры как механизма влияния в современных организациях. Сегодня руководители не способны понять многие детали всех опера-ций, имеющих первостепенное значение для дела, которым они зани-маются. Например, мало кто из них знает, как ввести в компьютер про-грамму, чтобы иметь информацию* необходимую для планирования и контроля. Поэтому они должны принимать на веру мнение эксперта, что их система данных действительно обеспечивает точной информаци-ей самым эффективным образом. Эффект масштаба аналогичен эффек-ту технологии. Высшее руководство крупной организации иногда стоит так далеко от фактической деятельности, что во многих случаях они должны доверять, по крайней мере, на

короткое время, информации, представляемой руководителями более низкого уровня. Повсеместно наблюдаемая готовность признать влияние технологии и масштаба и есть главная причина того, что штат специалистов постоянно растет.

Разумная вера объясняет, почему специалисты могут оказывать действенное влияние в организации, даже если они не обладают формальными линейными полномочиями. Если когда-то специалист оказался прав, линейный руководитель потом, как правило, будет прислушиваться к его мнению, не возражая ему. Он также будет употреблять власть, которую дают ему линейные полномочия, чтобы передать решения специалистов остальным членам организации. Поступая та-

ким образом, линейный руководитель хочет удовлетворить его или ее собственные потребности. Принимая на веру (разумную) мнение специалистов, линейный руководитель таким образом высвобождает время, которое в противном случае ему потребовалось бы для тщательной проверки каждой рекомендации специалистов. Линейный руководитель может использовать это время для другой деятельности и, возможно, также получить удовлетворение более высоких потребностей благодаря вознаграждению за выполнение более сложных задач. Полный отказ принять совет экспертов на веру может означать, что линейный руководитель больше заботится о защищенности, чем об удовлетворении более высоких потребностей. <...>

Ограниченность метода разумной веры. Разумная вера гораздо менее устойчива, нежели слепая вера, посредством которой влияют на других харизматические личности. Она и действует медленнее. Если специалист окажется неправ, тогда руководитель больше не будет разумно следовать его совету — следовательно, его или ее влияние уменьшится. Кроме того, если харизматический лидер сможет заронить веру в одном-единственном выступлении, то формирование разумной веры потребует длительного времени. Специалисты, например, иногда годами пытаются завоевать авторитет у линейных руководителей, чтобы их мнение принималось теми безоговорочно. Однако это не означает, что разумная вера слабее, чем другие формы влияния. Поскольку руководителю нужна информация и рекомендации подчиненного, власть последнего растет. По меньшей мере временно у подчиненного может оказаться больше власти, чем в похожей ситуации у руководителя.

Резюме

1. Лидерство, способность влиять на других таким образом, чтобы они работали на достижение целей, необходимо для эффективного управления. Чтобы руководить, необходима власть.

2. Власть, способность влиять на поведение людей необходимы для эффективности организации, потому что руководители зависят от людей, над которыми у них нет прямой власти или есть, но очень слабая.

3. Основные типы власти — это принуждение, вознаграждение, компетенция, пример и традиции. Руководитель может также влиять через разумную веру, вовлечение в принятие решений и убеждение.

4. Эффективность какого-то типа власти зависит от того, считает ли исполнитель, что руководитель может удовлетворить или не удовлетворить его активную потребность, и от ситуации.

Поэтому у каждого метода есть плюсы и минусы, и никто не способен руководить людьми во всех ситуациях.

5. Власть, основанная на принуждении, влияние через страх эффективны только при условии, что они подкрепляются отличной системой контроля, которая, как правило, требует больших затрат.

310

6. Власть, основанная на вознаграждении, влияние через действия положительного характера более предпочтительны, чем страх, потому что они дают положительные стимулы для более качественного выполнения работы. Иногда трудно определить, какая награда будет иметь эффект.

7. Традиционная, или законная власть, влияние через привитые культурой ценности — самый распространенный тип власти. Кажется, что эффективность традиции исчезает из-за меняющихся ценностей.

8. Харизма, влияние силой примера — вот что люди ассоциируют с динамичными лидерами. Исполнитель отождествляет себя с руководителем или испытывает к нему сильную симпатию и слепо верит в его способности.

9. Экспертная власть, влияние через разумную веру распространяется все больше и становится эффективной благодаря возрастающей сложности технологии и размера организаций.

10. Из-за меняющихся социальных ценностей руководители организаций считают убеждение и участие самыми эффективными средствами влияния на тех, кто не занимает управленческих должностей, коллег, и на тех, кто не является членом организации. Хотя эти методы действуют более медленно и менее определенно, чем другие, они, по-видимому, способствуют увеличению эффективности организации, когда исполнитель мотивирован потребностями более высокого уровня, особенно если задача неструктурирована и требует творческого подхода.

11. И вообще, влияние будет самым сильным, когда исполнитель очень высоко ценит ту потребность, к которой апеллирует руководитель, считает удовлетворение или неудовлетворение потребности определенным результатом подчинения или неподчинения и думает, что существует большая вероятность, что его усилие оправдает ожидания руководителя.

Т.Ю. Базаров

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОНТЕКСТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ*

Основные подходы к управлению персоналом

Управление персоналом — одна из важнейших составных управленческой деятельности — как правило, основывается на некотором

* *Базаров Т.Ю.* Управление персоналом развивающейся организации. М.: ИПК госслужбы, 1996. С. 4-24.

Условия эффективности	Особые затруднения
1. Когда есть четкая задача для исполнения 2. Когда среда достаточно стабильна	Сложность адаптации к меняющимся условиям Неповоротливая бюрократическая надстройка (строгая заданность и иерархичность управленческой структуры, затрудняющая принятие креативных и самостоятельных решений исполнителями при изменении ситуации)
3. Когда надо производить один и тот же продукт	Если интересы работников возьмут верх над целями организации, возможны нежелательные последствия (поскольку мотивация персонала сводится исключительно к внешнему стимулированию, то даже незначительных изменений в схеме стимулирования достаточно для непредсказуемых последствий)
4. Когда человек согласен быть деталью машины и ведет себя как запланировано	Дегуманизирующее воздействие на работников (использование ограниченных возможностей персонала может быть эффективным при низкоквалифицированном труде)

(необязательно декларируемом) представлении о месте человека в организации. По мнению Л.И. Евенко, в теории и практике управления человеческой стороной организации можно выделить четыре концепции, которые развивались в рамках трех основных подходов (или парадигм) управления — экономического, организационного и гуманистического. <...>

Экономический подход к управлению дал начало концепции «использования трудовых ресурсов» (labour resources use). В рамках данного подхода ведущее место занимает техническая (в общем случае инструментальная, т.е. направленная на овладение трудовыми приемами), а не управленческая подготовка людей на предприятии. Организация здесь означает упорядоченность отношений между ясно очерченными частями целого, имеющими определенный порядок. В сущности организация — это набор механических отношений, и действовать она должна подобно механизму: алгоритмизированно, эффективно, надежно и предсказуемо.

Среди основных принципов концепции «использования трудовых ресурсов» можно выделить следующие:

- 1) обеспечение единства руководства: подчиненные получают приказы только от одного начальника;
- 2) соблюдение строгой управленческой вертикали: цепь управления от начальника к подчиненному спускается сверху вниз по всей организации и используется как канал для коммуникации и принятия решения;
- 3) фиксирование необходимого и достаточного объема контроля: число людей, подчиненных одному начальнику, должно быть таким, чтобы это не создавало проблемы для коммуникации и координации;
- 4) соблюдение четкого разделения штабной и линейной структур организации: штабной персонал, отвечая за содержание деятельности, ни при каких обстоятельствах не может осуществлять властных полномочий, которыми наделены линейные руководители;
- 5) достижение баланса между властью и ответственностью: бессмысленно делать кого-либо ответственным за какую-либо работу, если ему не даны соответствующие полномочия;
- 6) обеспечение дисциплины: подчинение, исполнительность, энергия и проявление внешних знаков уважения должны осуществляться в соответствии с принятыми правилами и обычаями;
- 7) достижение подчинения индивидуальных интересов общему делу с помощью твердости, личного примера, честных соглашений и постоянного контроля;

8) обеспечение равенства на каждом уровне организации, основанного на доброжелательности и справедливости, чтобы вдохновить персонал к эффективному исполнению своих обязанностей; заслуженное вознаграждение, повышающее моральное состояние, но не ведущее к переоплате или перемотивированию.

312

В табл. 1 представлено краткое описание экономического подхода к управлению.

В рамках **организационной парадигмы** последовательно сложились концепция «управления персоналом» (personnel management) и концепция «управления человеческими ресурсами» (human resources management). Именно организационный подход обозначил новую перспективу управления персоналом, выведя данный тип управленческой деятельности далеко за рамки традиционных функций организации труда и зарплаты. Кадровая функция из регистрационно-контрольной постепенно стала развивающейся и распространилась на поиск и подбор работников, планирование карьеры значимых для организации фигур, оценку работников управленческого аппарата, повышение их квалификации.

Акцентирование внимания на человеческом ресурсе способствовало рождению нового представления об организации.

Таблица 1

313

Характеристика условий эффективности и особых затруднений в рамках экономического подхода

Доминирующая потребность	Деятельность по управлению персоналом
1. Самоактуализация	Побуждение служащих к максимальной вовлеченности в процесс труда и управления. Превращение работы в главное средство самовыражения служащих Работа должна находиться в зоне устремлений работника, обеспечивая его автономию, ответственность и развивая самоидентичность Работа должна позволять общаться с коллегами и ощущать нужность людям Работа должна позволять сотрудникам ощущать свою защищенность, для чего необходимо осуществлять программы пенсионного и социального страхования, поддержки при болезни, гарантии занятости, перспективы карьеры внутри организации, создавать безопасные условия труда Работа должна обеспечивать возможность восстановления затраченной работником энергии, заработной платы и других видов материального вознаграждения должно хватать по крайней мере на восстановление работоспособности
2. Самоуважение	
3. Социальные потребности	
4. Потребность в безопасности	
5. Физиологические потребности	

Таблица 2

Соответствие деятельности по управлению персоналом доминирующим потребностям личности

Она стала восприниматься как живая система, существующая в окружающей среде. В этой связи использовались, как минимум, две аналогии, способствовавшие развитию нового взгляда на организационную реальность. Первая, исходившая из отождествления организации с человеческой личностью, ввела в научный оборот такие ключевые понятия, как цели, потребности, мотивы, а также рождение, взросление, старение и смерть или возрождение организации. Вторая, приняв в качестве образца для описания организационной реальности функционирование человеческого мозга («организация как мозг, перерабатывающий информацию»), позволила взглянуть на организацию как на собрание частей, соединенных линиями управления, коммуникации и контроля.

Иллюстрацией первой возможности является использование положений теории мотивации А. Маслоу в качестве основы для выделе-

314

ния направлений и содержания деятельности по управлению персоналом (см. табл. 2).

Что касается рассмотрения организационной реальности по аналогии с деятельностью мозга высокоорганизованных живых существ, то такой возможности способствовали исследования в области кибернетики, физиологии мозга и нейропсихологии. Именно в этих исследованиях были пересмотрены такие понятия, как «функция», «локализация» и «симптом», «связь» и «обратная связь», являющиеся существенными для области управления персоналом.

Таким образом, аналогия с мозгом в отличие от аналогии с механизмом позволила совершенно иначе представить как организационную реальность в целом, так и управление персоналом в частности. Если воспользоваться метафорой голограммы, в любой части которой содержится изображение в целом, то легко заметить, что различные части мозга специализируются на разных видах активности, но контроль над конкретным поведением не локализован. Главный секрет мозга — не дифференциация и узкая специализация, а системность и

комплексность, для которых важны связи, создающиеся каждый момент в избыточном количестве.

Отсюда можно сформулировать следующие принципы голографического структурирования организации:

Храните целое организации в каждой ее части (в подразделении и вплоть до каждого работника). Создавайте множественные связи между частями организации (причем избыточные).

Развивайте одновременно и специализацию персонала, и его универсализацию (не забывая о том, насколько все должны знать и уметь делать все).

Создавайте условия для самоорганизации каждого работника и коллектива в целом.

Привлекательность рассматриваемого подхода усиливалась еще и тем, что стало очевидным, что принятие управленческих решений никогда не может быть полностью рациональным, поскольку в реальности работники управленческого аппарата: а) действуют на основе неполной информации; б) способны исследовать только ограниченный набор вариантов каждого решения; в) неспособны точно оценить результаты.

В конечном итоге организационный подход, признавая принцип «ограниченной рациональности» (ограниченной поиском информации и контролем результатов с помощью целей и задач, а не контролем за поведением с помощью правил и программ), фокусируется на следующих ключевых моментах:

Необходимо делать ударение на окружающей среде, в которой живет организация.

Условия эффективности	Особые затруднения
1. Подчинение целей организации взаимодействию с окружающей средой	Неучет социальности организации как продукта взглядов, идей, норм и верований
2. Улучшение управления за счет внимания к дифференцированным потребностям людей	Превращение людей в ресурс, который нужно развивать, в ущерб праву личности на выбор
3. Взгляд на организацию с точки зрения взаимодействия целей, стратегии, структуры и других измерений	Предположение о «функциональном единстве», когда все органы работают на благо организма в целом
4. Выделение различных подсистем организации	Предположение о том, что работники должны удовлетворять все свои потребности через организацию
5. Учет естественных возможностей в процессе инновации	Опасность впасть в социальный дарвинизм
6. Повышенное внимание к «экологии» внутри- и межорганизационных взаимодействий	Ответственность может перекладываться на внешние причины вместо изменения курса

Таблица 3

Характеристика условий эффективности и особых затруднений в рамках организационного подхода

Организацию надо понимать в терминах взаимосвязанных — внутри- и межорганизационных подсистем, выделяя ключевые подсистемы и анализируя способы управления их отношениями со средой. Популярный способ анализа — определение набора ключевых потребностей, которые организация должна удовлетворить для собственного выживания.

Между подсистемами необходимо создавать равновесие и устранять дисфункции.

В табл. 3 представлено краткое описание организационного подхода.

Преодоление противоречий, характерных для организационного подхода к управлению, позволило сформулировать следующие рекомендации, существенные с точки зрения повышения эффективности управления персоналом:

316

1. Признавая ошибки, допускаемые при действии в сложной среде, неизбежными, необходимо поощрять у сотрудников такие качества, как открытость и рефлексивность.

2. Существенно поощрять такие способы анализа, которые признают возможность реализации разных подходов к решению проблем. При этом необходимо инициировать конструктивные конфликты и дискуссии между представителями разных точек зрения. Это часто приводит к переосмыслению целей организации и переформулированию способов их достижения.

3. Важно избегать того, чтобы структура деятельности непосредственно определяла организационную структуру. Цели и задачи должны не задаваться сверху, а появляться в процессе работы. В планах указываются скорее ограничения (то, чего нужно избегать), чем то, что конкретно нужно сделать.

4. Необходимо подбирать людей, создавать организационные структуры и поддерживать процессы, способствующие реализации этих

принципов.

Развивающаяся в последнее время **гуманистическая парадигма** ис-ходит из концепции «управления человеком» (human being management) и из представления об организации как культурном феномене. При этом культура рассматривается сквозь призму соответствующих этало-нов развития, отраженных в системе знаний, идеологии, ценностях, законах и повседневных ритуалах социальных общностей.

Влияние культурного контекста на управление персоналом сегодня представляется вполне очевидным. Например, в Японии организа-ция рассматривается не как рабочее место, объединяющее отдельных работников, а как коллектив. Для такой организации характерны дух сотрудничества, взаимозависимость; пожизненный найм превращает организацию в продолжение семьи; между начальниками и подчи-ненными устанавливаются паттерналистские отношения.

Согласно гуманистическому подходу культура может рассматри-ваться как процесс создания реальности, которая позволяет людям ви-деть и понимать события, действия, ситуации определенным образом и придавать смысл и значение своему собственному поведению. Кажется, что вся жизнь человека определяется писанными и особенно неписан-ными правилами. Однако на самом деле обычно правила являются лишь средством, а основное действие разворачивается лишь в момент вы-бора: какое из правил применять в данном случае. Наше понимание ситуации определяет то, какой набор правил мы используем.

Часто наше понимание организации основывается на тех процес-сах, которые порождают системы смыслов, которые разделяют все члены организации. При этом можно задаться следующими вопроса-ми: каковы общие интерпретационные схемы, которые делают воз-можным существование данной организации? Откуда они появляют-ся? Как они создаются, передаются и сохраняются?

Нормативный аспект организационной культуры	Ценностный аспект организационной культуры	Характеристика системы ценностей (степень их выраженности)	Характеристика нормативной системы предприятия
адаптивность	консерватизм	нормы одни для всех	много норм для различных групп или слоев
сильная	сильный	политический конфликт	сильная и адаптивная ОК
умеренная	умеренный	ОК, пригодная для одной стратегии	стратегический конфликт
слабая	слабый	организация на грани распада	организация существует как набор автономных групп
сильная	слабый	организационный конфликт	адаптивная ОК
слабая	сильный	сильная ОК	конфликт «вакуума власти»

Характеристики организационной системы	Типы организационных культур			
	ООК	ПрОК	БОК	ПартОК
Организация направляется	согласием с общей идеей	свободной инициативой	сильным руководством	всесторонними обсуждениями
Проблемы решаются на основе	исходного согласия с целями и задачами	индивидуального творчества	ясного и сосредоточенного продумывания	открытого взаимодействия
Лидерство основывается на	разделяемых взглядах о направлении общего движения	наличии авторитета и признания	власти и положении	содействии контактам и сотрудничеству

Таблица 4

Соотношение нормативного и ценностного аспектов организационной культуры

Каждый аспект организации нагружен символическим смыслом и помогает создавать реальность. Особенно «объективны» организационные структуры, правила, политика, цели, должностные инструкции, стандартизированные процедуры деятельности. Так, еженедельные или ежесменные совещания, про которые все знают, что это пустая трата времени, могут быть поняты как ритуал, служащий некоторым скрытым функциям. Даже по виду пустого зала заседаний (строгие ряды стульев, параллельно лежащие папки, стаканы и т.п. или дружеский хаос) можно многое сказать об организационной культуре. Гуманистический подход фокусируется на собственно человеческой стороне организации, о которой мало говорят другие подходы.

С точки зрения данного параметра важно, насколько работники предприятия интегрированы в существующую систему ценностей (в какой степени они безоговорочно принимают ее как «свою собственную») и насколько они чувствительны, гибки и готовы к изменениям в ценностной

сфере в связи с переменами в условиях жизни и деятельности. Также важным является, живет ли предприятие в целом по одним и тем же правилам и принципам принятия решения или же на предприятии разные группы живут по разным правилам и исповедуют разные принципы.
<...>

318

Организационные культуры

Современный уровень менеджмента (80—90-х годов) предполагает, что «объектом» управленческой деятельности являются организационные культуры различного типа, а не процессы, люди, их деятельность и т.п. Поэтому овладение новейшими управленческими технологиями невозможно без освоения основ организационно-культурного подхода, дающего комплексное понимание процессов эволюции и функционирования различных организаций с учетом глубинных механизмов поведения людей в многофункциональных, динамически изменяющихся контекстах.

Разные культуры отличают членов одной группы людей от другой группы. Люди создают ее как механизм воспроизведения социального опыта, помогающий жить в своей среде и сохранять единство и целостность сообщества при взаимодействии с другими сообществами. Каждая организация как некая совокупность людей, реализующая определенные цели и задачи за достаточно продолжительный отрезок времени, вынуждена заниматься воспроизведением и заимствованного социального опыта.

В литературе выделены следующие основные исторические типы организационных культур:

- органическая (ООК);
- предпринимательская (ПрОК);
- бюрократическая (БОК);
- партиципативная (ПартОК).

Краткое описание организационных культур через основные характеристики представлено в табл. 5.

319

Таблица 5 Характеристика основных типов организационных культур

Характеристики организационной системы	Типы организационных культур			
	ООК	ПрОК	БОК	ПартОК
С хроническими проблемами справляются с помощью	непридания им значения и отказа от обсуждения	поиска новых творческих подходов	укрепления руководства и следования правилам	более напряженной дискуссии и выработки способов решения
Повседневная работа	осуществляется при минимальном вмешательстве в нее	выполняется и видоизменяется каждым по-своему	зависит от неизменности курса и активности руководства	постоянно перепроверяется для большего совершенства
Функции и ответственность	реализуются с почти автоматической точностью	получаются такими, какими их делают люди	предписываются и закрепляются	разделяются и сменяются по необходимости
Желания и интересы отдельных людей	оцениваются по степени их согласованности с целями организации	считаются более важными, чем интересы организации	подчиняются интересам организации	согласуются с интересами организации путем договоренности
Руководство	задает контекст и цель, сводя к минимуму остальное вмешательство	дает людям возможность делать так, как они считают нужным	определяет лидеров и возможные направления развития	действует как катализатор группового взаимодействия и сотрудничества
Разногласия и конфликты	отражают факт расхождения с общими целями и задачами	являются продуктивным выражением индивидуальных особенностей и различий	угрожают стабильности организации и мешают работе	считаются жизненно необходимыми для эффективного решения проблем
Коммуникации (общение)	ограничены и несущественны	меняются по интенсивности и непредсказуемы	формальны и подчиняются правилам	открыты, насыщены
Информация и данные, как правило	расцениваются как совместное знание, которое не нужно выносить вовне	используются для индивидуальных достижений	контролируются, и доступ к ним ограничен	оцениваются и распределяются открыто

Обычно существующая в организациях культура является оригинальной смесью из приведенных выше исторических типов организационных культур. Современные руководители и управляющие рассматривают культуру своей организации как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и облегчать продуктивное общение между ними. Они стремятся создать собственную культуру для каждой организации так, чтобы все служащие понимали и придерживались ее. Современные организации, как правило, представляют собой поликультурные образования. Определение значения той или иной культуры в жизнедеятельности этой организации может быть произведено с учетом того обстоятельства, что для каждой из них характерны специфические управленческие формы, выполняющие функцию воспроизведения социального опыта параллельно с функцией регулирования деятельности людей в этой организации. Управленческие формы (или их сочетание) обеспечивают воспроизведение совокупности норм, ценностей, философских принципов и психологических установок, предопределяющих поведение людей в организации.

В зарубежной литературе, посвященной вопросам управления, выделено пять типов управленческих форм и соответствующие им рычаги управления и области целеопределения (см. табл. 6).

Организационная культура	Управленческая форма	Рычаг управления	Области целеопределения
органическая (ООК)	коллективистская (КУФ)	авторитет	групповые интересы
предпринимательская (ПрОК)	рыночная (РУФ)	деньги	максимальная прибыль
бюрократическая (БОК)	бюрократическая (БУФ)	сила	воля начальства
партиципативная (ПартОК)	демократическая (ДУФ)	закон	интересы законопослушного большинства при обязательном соблюдении прав меньшинства
	знаниевая (ЗУФ)	знания	поиск истины

Таблица 7

Механизмы и инструменты процесса целеполагания

Этап	Доминирующая уФ	Задачи этапа	Критерий	Технологический инструментарий
I	РУФ	Получить разнообразный набор целей, оцениваемых по стоимостной шкале	Прибыльность	Маркетинг
II	ДУФ	Отобрать цели, согласующиеся с законами, нормативами	Легитимность	Нормативная база
III	КУФ	Отобрать цели, исходя из интересов организации, коллектива	Приемлемость	Изучение общественного мнения
IV	ЗУФ	Получить набор стратегий (сценариев возможных действий в зависимости от развития ситуации)	Осуществимость	Анализ ресурсов, обстановки при разработке программы
V	БУФ	Привести в соответствие стратегии с возможностями исполнителей	Реализуемость задач	Разработка заданий

В поликультурных организациях наличие этих управленческих форм позволяет отыскивать различные варианты решения возникающих проблем. В частности, в случае конфликтов его участники могут апеллировать и к общепризнанным нормам поведения (КУФ), и к соображениям выгоды (РУФ), и к установлению властей (БУФ), и к легитимному мнению большинства заинтересованных участников (ДУФ), и, наконец, прибегнуть к развернутой аргументации, чтобы убедить своих противников (ЗУФ).

Позитивный вклад гуманистического подхода в понимание организационной реальности состоит, как минимум, в следующем.

322

Во-первых, культурологический взгляд на организацию снабжает управленцев связной системой понятий, с помощью которых они могут сделать свой повседневный опыт постижимым. Это позволяет рассматривать определенные типы действий как нормальные, легитимные, предсказуемые и избегать таким образом проблем, детерминированных базисной неопределенностью и противоречивостью, стоящими за многими человеческими ценностями и действиями.

Во-вторых, представление об организации как культурном феномене позволяет понять, каким образом, через какие символы и смыслы осуществляется совместная деятельность людей в организационной среде. Если экономический и организационный подходы подчеркивают структурную сторону организации, то организационно-культурный показывает, как можно создавать организационную действительность и влиять на нее через язык, нормы, фольклор, церемонии и т.д. Если раньше многие менеджеры рассматривали себя прежде всего как людей, создающих структуры и должностные инструкции, координирующих деятельность или создающих схемы мотивирования своих сотрудников, то теперь они могут смотреть на себя как на людей, осуществляющих символические действия, направленные на создание и развитие определенных смыслов.

В-третьих, гуманистический подход позволяет также реинтерпретировать характер отношений организации с окружающей средой в том направлении, что организации способны не только адаптироваться, но и изменять свое окружение, основываясь на собственном представлении о себе и своей миссии. Разработка стратегии организации может превратиться в активное построение и преобразование

окружающей реальности.

Наконец, в-четвертых, в рамках данного подхода возникает понимание того, что эффективное организационное развитие — это не только изменение структур, технологий и навыков, но и изменение ценностей, которые лежат в основе совместной деятельности людей.

Жизненный цикл организации

Согласно организационному подходу к управлению функционирование организации по шкале времени может быть представлено в терминах «жизненного цикла», означающего как процессуальность развития, так и его стадийность.

Как правило, специалисты, несмотря на продолжающиеся дискуссии, сходятся на том, что полный жизненный цикл организации обязательно включает такие стадии, как формирование организации, ее рост или «размножение», стабилизация и спад. Причем последняя стадия вовсе не обязательно должна завершаться «смертью» или ликвидацией организации. Вполне возможным считается и вариант ее «возрождения» или «преображения». <...>

Взгляд на организацию сквозь призму жизненного цикла позволяет более точно идентифицировать ее основные целевые и стратегические установки и ориентации. Более того, возникает возможность определить, в какой степени они адекватны внутренней ситуации в организации (см. табл. 8).

Так, формальный подход позволяет выделить следующие основ-

Стадия	Цель	Тип стратегии	Краткое описание
1. Формирование организации	«заявка» на рынке товаров/услуг	предпринимательская	привлечь внимание к товару, найти своего потребителя, организовать продажу и сервис, стать привлекательным для клиента
2. Рост организации	«размножение систем» быстрый рост	динамический рост	расширение объемов услуг и структур нарастающий рост объемов и качества услуг, и, соответственно, числа структур
3. Стабилизация	закрепление своего положения	прибыльность	поддержание системы в равновесии
4. Спад	ликвидация возрождение	ликвидация предпринимательская/ликвидация	ликвидация части производства, снижение объемов, поиск путей оптимизации деятельности при ликвидации — продажа с максимальной выгодой как финансовой, так и психологической

Стадия жизненного цикла организации	Тип стратегии	Краткая характеристика стратегии	Характеристика особенностей персонала
Формирование организации	Предпринимательская стратегия	Принимаются проекты с высокой степенью финансового риска, минимальным количеством действий. Ресурсы недостаточны для удовлетворения всех требований заказчика. В центре внимания — быстрое осуществление ближайших мер	Работники должны быть новаторами, инициативными, контактными, с долговременной ориентацией, готовы рискнуть, не боясь ответственности. Малая сменяемость ведущих сотрудников

Таблица 8 Соотнесение стадий жизненного цикла и типов стратегии организации

ные особенности целевой ориентации организации на различных стадиях ее развития:

1) для первой стадии в условиях рыночных отношений характерной является цель, которую принято называть «заявкой» на рынке с ее ориентацией на продукт (точнее, товар или услугу) и поиск «сво-его» потребителя;

2) для второй — закрепление на рынке с ориентацией на поиск и производство других (помимо зарекомендовавших себя с лучшей стороны) товаров и услуг, расширение круга потребителей, поставщиков и партнеров, а также закрепление собственного неповторимого имиджа. А поскольку достижение поставленной цели часто сопряжено с экспансией со стороны организации, то нельзя исключать необходимости быть готовым к тому, что будет противодействие со стороны конкурентов, а следовательно, важной ориентацией является готовность к борьбе;

324

3) третья стадия представляется на первый взгляд той самой заветной мечтой, к которой организация и стремилась с самого начала. Однако основная цель, преследуемая на этой стадии, — закрепление на достигнутом — потребует от организации не меньших, если не больших усилий, чем цели предыдущих стадий. Во-первых, это связано с тем, что проблемы, которые необходимо решать на этой стадии, носят преимущественно внутренний характер, т.е. связаны с самой организацией. Если для первой стадии была характерна определенная «пассионарность отцов-основателей», означающая известную долю вдохновения и сверхнормативного творчества, которыми и определялся успех предприятия, а для второй — азарт борьбы, то для третьей стадии такое требование, как следование внутренним нормам (причем без всякого творчества), становится определяющим. Во-вторых, успешность организации на этой стадии зависит от ее «аутентичности» существующим во внешней среде образцам. Иногда это может приводить к отказу от предыдущей истории жизни организации, что чаще всего реализуется в форме создания мифа;

4) четвертая стадия жизненного цикла организации выглядит как самый трудный пункт ее существования, поскольку это — сопротивление кризису и поиск путей выхода из критического состояния и нахождение альтернатив.

На каждой стадии организация реализует специфическую стратегию развития. <...>

Таблица 9

325

Характеристика особенностей персонала в зависимости от стадии жизненного цикла и стратегии развития организации

Стадия жизненного цикла организации	Тип стратегии	Краткая характеристика стратегии	Характеристика особенностей персонала
Рост организации	Стратегия динамического роста	Степень риска меньшая. Постоянное сопоставление текущих целей и создание фундамента для будущего. Письменная фиксация политики фирмы и основных процедур	Организационная закреплённость, тесное взаимодействие, гибкость в изменяющихся условиях, проблемная ориентация персонала
Стабилизация	Стратегия прибыльности	В центре внимания — сохранение существующего уровня прибыльности. Минимизация затрат, возможно прекращение найма. Хорошо развита управленческая система. Созданы и действуют различного рода процедурные правила	Служащие, достигшие максимальных результатов (количества и качества) при невысоком уровне затрат и низком уровне риска
Спад	Ликвидационная стратегии	Продажа активов, устранение возможных убытков, в будущем — сокращение работающих. Ожидается дальнейшее падение прибылей	Работники, не приверженные фирме, готовые работать короткое время, узко ориентированные
	Предпринимательская и ликвидационная стратегии	Основное — спасти предприятие. Осуществляются действия по сокращению затрат с целью выжить в ближайшее время и обрести стабильность на длительную перспективу	Гибкость к изменяющимся условиям, ориентация на долгосрочные цели, самоотверженность, готовность переносить временный дискомфорт в условиях и оплате труда

ЛИЧНОСТИ

Н. Смелзер

СОЦИАЛИЗАЦИЯ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ*

Как происходит социализация

<...> Социализация является исключительно мощной силой. Стремление к конформизму скорее правило, чем исключение. Это объясняется двумя причинами: ограниченными биологическими возможностями человека и ограничениями, обусловленными культурой. Не-трудно понять, что мы имеем в виду, говоря об ограниченных биологических возможностях: человек не способен летать, не имея крыльев, и его нельзя этому научить. Поскольку же любая культура избирает лишь определенные образцы поведения из множества возможных, она тоже ограничивает социализацию, только частично используя биологические возможности человека. Например, случайные половые связи с биологической точки зрения вполне возможны, но каждое общество регулирует сексуальное поведение своих членов. Дальше мы рассмотрим, каким образом биологические и культурные факторы воздействуют на социализацию.

Биологический контекст

<...> Хотя людям свойственны такие генетически обусловленные рефлексы, как моргание, хватание и сосание, по всей видимости, в их генах не запрограммированы сложные виды поведения. Они вынуждены учиться одеваться, добывать пищу или строить для себя укрытие. Люди не только не обладают врожденными образцами поведе-

* Смелзер Н. Социология. М.: Феникс, 1994. С. 95-120, 124-129.

ния; они медленно осваивают навыки, необходимые для выживания. В течение первого года жизни питание ребенка полностью зависит от заботы взрослых. Таким образом, выживание младенцев зависит от взрослых, которые о них заботятся. В отличие от них детеныши обезьян сами добывают для себя пищу через три—шесть месяцев после рождения. В то же время длительность периода зависимости ребенка от взрослых полезна для него с точки зрения развития. Младенцы получают возможность усваивать навыки (например, способность говорить), которые намного сложнее, чем навыки любых других живых существ.

Культурный контекст

Каждое общество ценит определенные личностные качества выше других, и дети усваивают эти ценности благодаря социализации. Методы социализации зависят от того, какие именно качества личности ценятся выше, и в разных культурах они могут быть очень разными. В американском обществе высоко ценятся такие качества, как уверенность в себе, умение владеть собой и агрессивность; в Индии традиционно сложились противоположные ценности: созерцательность, пассивность и мистицизм. Поэтому американцы обычно с уважением относятся к прославленным спортсменам, астронавтам, к пятистам «людям года», определяемым журналом «Fortune». Индийцы склонны с почтением относиться к религиозным или политическим деятелям, выступающим против насильственных методов (например, к Махатме Ганди).

Эти культурные ценности лежат в основе социальных норм. Нормами называются ожидания и стандарты, управляющие интеракцией людей. Некоторые нормы представлены в законах, запрещающих воровство, нападение на другого человека, нарушение контракта и т.д. Такие законы являются социальными нормами, и те, кто нарушает их, подвергаются наказанию. Определенные нормы считаются более важными, чем другие: нарушение закона, запрещающего убийство, опаснее для общества, чем превышение установленной предельной скорости, составляющей 55 миль в час. Однако большинство норм вообще не отражено в законах. На наше поведение в повседневной жизни воздействует множество ожиданий: мы должны быть вежливыми по отношению к другим людям; когда мы гостим в доме друга, следует сделать подарок для его семьи; в автобусе надо уступать места пожилым или инвалидам. Эти ожидания мы предъявляем и к нашим детям.

На поведение людей влияют не только нормы. Огромное воздействие на их поступки и стремления оказывают культурные идеалы данного общества. Кроме того, поскольку эти идеалы формируются на основе многих ценностей, общество избегает всеобщего единообразия. Например, мы ценим науку, поэтому имя Альберта Эйнштейна пользуется почетом и уважением. Мы также высоко ценим спорт, приравнивая таким знаменитым бейсболистам, как Реджи Джексон, высо-

328

кий социальный статус. Противоречивые идеалы могут сосуществовать: американцы придают важное значение овладению знаниями во имя развития науки и поддерживают такие организации, как Национальный научный фонд; в то же время они считают, что знания должны приносить практическую пользу, поэтому они аплодируют, когда сенатор Уильям Проксмайер вручает орден Золотого руна ученым, изучающим предметы, по его мнению, неинтересные или бесполезные.

Отсутствие единообразия в поведении показывает, что по своей сути социализация — двухсторонний, разнонаправленный процесс. Происходит взаимовлияние между биологическими факторами и культурой, а также между теми, кто осуществляет социализацию, и кто социализируется.

Социобиология

<...> Определение природы взаимосвязи между биологическим развитием человека и его поведением в обществе является предметом горячих споров. Некоторые ученые, называемые социобиологами, предполагают, что генетические факторы оказывают более значительное влияние на человеческое поведение, чем считалось до сих пор. В частности, они настаивают, что многие типы поведения — от агрессии до альтруизма — могут быть обусловлены генетически. <...>

Как считают социобиологи, существование врожденных механизмов, влияющих на поведение, — результат тысяч, даже миллионов лет эволюции. В ходе смены сотен поколений происходило естественное увеличение числа носителей генов, способствующих выживанию человеческого рода. В результате этого процесса поведение современного человека включает генетически обусловленные действия, целесообразность которых доказана прошлым опытом.

Например, с первого взгляда могло бы показаться, что альтруизм, или самопожертвование ради других, не способствует выживанию. Однако социобиологи утверждают, что альтруизм генетически обусловлен, так как способствует сохранению данного вида в целом. <...>

Как считают социобиологи, альтруизм является одним из многих типов генетически обусловленного поведения. Согласно Уилсону, био-логические особенности человеческой природы, помимо других факто-ров, стимулируют употребление мясной пищи, создание структур вла-сти, совершенствование половых ролей и охрану своей территории. Некоторые типы поведения, например кровосмешение, не поощря-ются: если бы общество одобряло родственные браки, был бы по-врежден общий генетический фонд.

Некоторые социологи аналогичным образом объясняют и другие виды социального поведения. Конфликты между родителями и детьми возникают потому, что каждому ребенку хочется пользоваться всем,

что имеют родители. В свою очередь родители (гены которых лишь частично заложены в каждом ребенке) настаивают на необходимости все делить разумно, вследствие этого возникает напряженность в семье. <...>

Эта теория подверглась резкой критике со стороны многих ученых. В то время как некоторые физические особенности, например цветовая слепота (дальтонизм), действительно связаны с генетическими факторами, нет доказательств правильности основного принципа социобиологии, связывающего гены с тем или иным видом поведения. Более того, социобиологи не принимают во внимание способность людей использовать символы и логически рассуждать, а ведь оба эти фактора в значительной мере влияют на поведение.

Спор вокруг социобиологии продолжает давнюю полемику по вопросу о взаимоотношениях между культурой и человеческой натурой. Зигмунд Фрейд утверждал, что существует конфликт между биологическими побуждениями и требованиями культуры. Фрейд считал, что согласно требованиям цивилизации люди должны подавлять свои биологически обусловленные сексуальные и агрессивные побуждения. Другие исследователи общества, в частности Бронислав Малиновский (1937), высказали более компромиссную точку зрения. Они считают, что человеческие институты созданы для удовлетворения побуждений людей. Например, институты семьи и брака легитимируют секс, в то время как спортивные организации — агрессию.

Как и всегда, истина находится, по-видимому, где-то между этими двумя точками зрения. Биология действительно устанавливает общие рамки для человеческого естества, но в этих пределах люди проявляют исключительно высокую приспособляемость: они усваивают определенные образцы поведения и создают социальные институты, регулирующие использование или преодоление биологических факторов, а также позволяющие находить компромиссные решения этой проблемы.

Теории развития личности

<...> Начнем с вопроса, как личность развивается? Личности людей формируются в процессе их интеракции друг с другом. На характер этих интеракций оказывают влияние многие факторы: возраст, интеллектуальный уровень, пол и вес. Например, в нашем обществе ценится стройность, поэтому у стройных в большей мере развито чувство собственного достоинства, чем у полных. Окружающая среда также может воздействовать на личность: ребенок, выросший в условиях голода, обычно отстает от сверстников по физическому и умственному развитию. Наконец, личность в значительной мере формируется на основе своего собственного индивидуального опыта. Потеря конечности может вызвать у человека постоянную тревогу; преждевременная смерть одного из родителей порой вселяет боязнь полюбить кого-нибудь вновь из-за опасения еще раз потерять любимого человека. Дру-

330

гим важным аспектом формирования личности является культура: мы усваиваем культуру, сложившуюся в нашем обществе, под влиянием родителей, учителей и сверстников. <...>

Ч.ХКулииАж.Г.МиА

Чарлз Хортон Кули считал, что личность формируется на основе множества взаимодействий людей с окружающим миром. В процессе этих интеракций люди создают свое «зеркальное Я». «Зеркальное Я» состоит из трех элементов:

1) того, как, по нашему мнению, нас воспринимают другие (Я уверена, что люди обращают внимание на мою новую прическу);

Таблица 1

Теория	Теоретик	Основная идея
Теория развития личности	Чарлз Кули (Теория «зеркального Я») Джордж Герберт Мид	Эффект «зеркального отражения» у людей представлений о том, как их оценивают другие Развитие личности включает несколько стадий, связанных с принятием на себя роли других людей и формированием «Я» и «Меня»
Психоаналитические теории	Зигмунд Фрейд Эрик Эриксон	В своем развитии личность проходит ряд последовательных стадий, заканчивающихся половой зрелостью; на каждой стадии возникает напряженность между «Оно» и «Сверх-Я» На своем жизненном пути личность проходит стадии развития, связанные с преодолением кризисов
Теория развития познания	Жан Пиаже	Способность мыслить развивается по мере прохождения последовательных стадий, каждая из которых способствует овладению новыми познавательными навыками
Теория нравственного развития	Лоренс Колберг	Нравственное развитие личности включает несколько последовательных стадий, предполагающих развитие познавательной способности и понимания чувств других людей

2) того, как, по нашему мнению, они реагируют на то, что видят (Я уверена, что им нравится моя новая прическа);

3) того, как мы отвечаем на воспринятую нами реакцию других (Видимо, я буду всегда так причесываться).

Эта теория придает важное значение нашей интерпретации мыслей и чувств других людей. Американский психолог Джордж Герберт Мид пошел дальше в своем анализе процесса развития нашего «Я». Как и Кули, он считал, что «Я» — продукт социальный, формирующийся на основе взаимоотношений с другими людьми. Вначале, будучи маленькими детьми, мы неспособны объяснить себе мотивы поведения других. Научившись осмысливать свое поведение, дети делают тем самым первый шаг в жизнь. Научившись думать о себе, они могут думать и о других; ребенок начинает приобретать чувство своего «Я».

По мнению Мида, процесс формирования личности включает три различные стадии. Первая — *имитация*. На этой стадии дети копируют поведение взрослых, не понимая его. Маленький мальчик может «помогать» родителям вычистить пол, таская по комнате свой игрушечный пылесос или даже палку. Затем следует *игровая стадия*, когда дети понимают поведение как исполнение определенных ролей: врача, пожарного, автогонщика и т.д.; в процессе игры они воспроизводят эти роли. Играя в куклы, маленькие дети обычно говорят с ними то ласково, то сердито, как родители, и отвечают вместо кукол так, как мальчик или девочка отвечают родителям. Переход от одной роли к другой развивает у детей способность придавать своим мыслям и действиям такой смысл, какой придают им другие члены общества, — это следующий важный шаг в процессе создания своего «Я».

По мнению Мида, человеческое «Я» состоит из двух частей: «Я—сам» и «Я—меня». «Я—сам» — это реакция личности на воздействие других людей и общества в целом. «Я—меня» — это осознание человеком себя с точки зрения других значимых для него людей (родственников, друзей). «Я—сам» реагирует на воздействие «Я—меня» так же, как и на воздействие других людей. Например, «Я—сам» реагирую на критику, старательно обдумываю ее суть; иногда под влиянием критики мое поведение меняется, иногда нет; это зависит от того, считаю ли я эту критику обоснованной. «Я—сам» знаю, что люди считают «Я—меня» справедливым человеком, всегда готовым прислушаться к мнению других. Обмениваясь ролями в процессе игры, дети постепенно вырабатывают свое «Я—меня». Каждый раз, глядя на себя с точки зрения кого-то другого, они учатся воспринимать впечатления о себе.

Третий этап, по Миду, *стадия коллективных игр*, когда дети учатся осознавать ожидания не только одного человека, но и всей группы. Например, каждый игрок бейсбольной команды придерживается правил и игровых идей, общих для всей команды и всех игроков в бейсбол. Эти установки и ожидания создают образ некоего «другого» —

332

безликого человека «со стороны», олицетворяющего общественное мнение. Дети оценивают свое поведение по стандартам, установленным «другими со стороны». Следование правилам игры в бейсбол подготавливает детей к усвоению правил поведения в обществе, выраженных в законах и нормах. На этой стадии приобретается чувство социальной идентичности.

Фрейд

Теория развития личности, разработанная Зигмундом Фрейдом, в какой-то мере противоположна концепции Мида, поскольку основывается на убеждении, что индивид всегда находится в состоянии конфликта с обществом. Согласно Фрейду, биологические побуждения (особенно сексуальные) противостоят нормам культуры и социализация есть процесс обуздания этих побуждений.

Три составные части личности. Теория Фрейда выделяет три части в психической структуре личности: Ид («Оно»), Эго («Я») и Супер-эго («сверх-Я»).

Ид («Оно») — источник энергии, направленной на получение удовольствия. При высвобождении энергии ослабляется напряжение и личность испытывает чувство удовольствия. «Оно» побуждает нас к сексу, а также осуществлять такие функции организма, как прием пищи и отправление естественных надобностей.

Эго («Я») контролирует поведение человека, в какой-то мере напоминая светофор, помогающий личности ориентироваться в окружающем мире. Эго руководствуется главным образом **принципом реальности**. Эго регулирует выбор подходящего объекта, позволяющего преодолеть напряженность, связанную с Ид. Например, когда Ид испытывает голод, Эго запрещает нам употреблять в пищу автомобильные шины или ядовитые ягоды; удовлетворение нашего побуждения откладывается до момента выбора подходящей пищи.

Суперэго («сверх-Я») — это идеализированный родитель, оно осуществляет нравственную или оценочную функцию.

Суперэго регулирует поведение и стремится усовершенствовать его в соответствии со стандартами родителей, а в дальнейшем и общества в целом.

Эти три компонента активно воздействуют на формирование личности ребенка. Дети должны следовать принципу реальности, ожидая,

пока представится подходящее время и место, чтобы уступить напору Ид. Они должны также подчиняться моральным требованиям, предъявляемым родителями и собственным формирующимся Супер-эго. Эго несет ответственность за поступки, поощряемые или наказываемые Суперэго, в связи с этим человек испытывает чувство гордости или вины.

Стадии сексуального развития. Согласно теории Фрейда, процесс

формирования личности проходит четыре стадии. Каждая из этих стадий связана с определенным участком тела — эрогенной зоной. На каждой стадии возникает конфликт между стремлением к удовольствию и ограничениями, установленными сначала родителями, а в дальнейшем и Суперэго.

В самом начале жизни ребенка эрогенной зоной является рот. Вся энергия младенца направлена на то, чтобы получить удовлетворение через рот — не только от приема пищи, но и от процесса сосания как такового; таким образом, источником удовольствия для ребенка является рот. Данный период в жизни малыша Фрейд назвал *оральной стадией*.

На второй, или *анальной*, стадии главной эрогенной зоной становится задний проход. В это время дети стремятся к самостоятельности, а родители стараются приучить их проситься на горшок. В этот период важное значение приобретает умение контролировать процессы экскреции.

Третья стадия названа *фаллической*. На этой стадии главным источником удовольствия для ребенка является пенис или клитор. Именно в этот период, как считает Фрейд, начинают проявляться различия мальчиков и девочек. Мальчики вступают в так называемую Эдипову стадию — подсознательно они мечтают занять место своего отца рядом с матерью; девочки же осознают, что у них отсутствует пенис, поэтому они чувствуют себя неполноценными по сравнению с мальчиками.

После окончания латентного периода, когда девочки и мальчики еще не обеспокоены проблемой половой близости, в жизни юношей и девушек наступает *генитальная* стадия. В этот период сохраняются некоторые особенности, характерные для ранних стадий, но главным источником удовольствия становится половое сношение с представителем противоположного пола.

Пиаже

Подход, предложенный Жаном Пиаже, значительно отличается от теории развития личности Фрейда. Жан Пиаже исследовал **когнитивное развитие**, или процесс обучения мышлению. Согласно его теории, на каждой стадии когнитивного развития формируются новые навыки, определяющие пределы того, чему на данной стадии можно научить человека. Дети проходят эти стадии в определенной последовательности, хотя необязательно с одинаковой скоростью и результатами.

Первый период, от рождения до двух лет, называется **сенсомоторной стадией**. В это время у детей формируется способность надолго сохранять в памяти образы предметов окружающего мира. До этой стадии им, по всей вероятности, кажется, что предмет перестает существовать, когда они на него не смотрят. Существование данной стадии может подтвердить любая проходящая няня, которая знает, как

334

пронзительно кричат младенцы, видя, что родители уходят, а через полгода, прощаясь с родителями, они весело машут им ручкой.

Второй период, от двух до семи лет, называется **предоперационной стадией**. В это время дети учатся различать символы и их значения. В начале данной стадии дети расстраиваются, если кто-то разрушает построенный ими замок из песка, символизирующий их собственный дом. В конце этапа дети понимают разницу между символами и предметами, которые они обозначают.

В возрасте от 7 до 11 лет дети учатся мысленно совершать действия, которые раньше они выполняли только руками. Пиаже называет этот период **стадией конкретных операций**. Например, если на данной стадии детям показывают ряд из шести палочек и просят взять такое же количество палочек из лежащего рядом комплекта, они могут выбрать их, не прикладывая каждую палочку из комплекта к палочке из ряда. Дети меньшего возраста, еще не научившиеся считать, чтобы получить нужное число, кладут палочку к палочке.

В возрасте примерно от 12 до 15 лет дети вступают в последнюю стадию, называемую стадией **формальных операций**. На этом этапе подростки могут решать абстрактные математические и логические задачи, осмысливать нравственные проблемы, а также размышлять о будущем. Дальнейшее развитие мышления совершенствует умения и навыки, усвоенные на этой стадии.

Колберг

Фрейд считал, что Суперэго осуществляет нравственную функцию, поощряет и наказывает Эго за его поступки. Гарвардский психолог Лоренс Колберг (1963), придававший большое значение нравственному развитию детей, разработал еще один подход к проблеме, в котором чувствуются сильное влияние теории Пиаже.

Колберг выделил шесть стадий нравственного развития личности, которые сменяют одна другую в строгой последовательности аналогично познавательным стадиям у Пиаже. Переход от одной стадии к другой происходит в результате совершенствования когнитивных навыков и способности к сопереживанию (эмпатии). В отличие от Пиаже Колберг не связывает периоды нравственного развития личности с

определенным возрастом. В то время как большинство людей достигают по крайней мере третьей стадии, некоторые на всю жизнь остаются нравственно незрелыми.

Две первые стадии относятся к детям, которые еще не усвоили понятий о хорошем и плохом. Они стремятся избежать наказания (первая стадия) или заслужить поощрение (вторая стадия). На третьей стадии люди отчетливо осознают мнения других и стремятся действовать так, чтобы завоевать их одобрение. Хотя на данной стадии начинают формироваться собственные понятия о хорошем и плохом, люди в

основном стремятся приспособляться к окружающим, чтобы заслужить социальное одобрение. На четвертой стадии люди осознают интересы общества и правила поведения в нем. Именно на этой стадии формируется нравственное сознание: человек, которому кассир дал слишком много сдачи, возвращает ее, потому что «это правильно». Как считает Колберг, на последних двух стадиях люди способны совершать высоко-нравственные поступки независимо от общепринятых ценностей.

На пятой стадии люди осмысливают возможные противоречия между различными нравственными убеждениями. На этой стадии они способны делать обобщения, представлять себе, что произойдет, если все будут поступать определенным образом. Так формируются собственные суждения личности о том, что такое «хорошо» и что такое «плохо». Например, нельзя обманывать налоговое управление, ведь, если бы все так поступали, наша экономическая система развалилась бы. Но в некоторых случаях может быть оправдана «ложь во спасение», щадящая чувства другого человека.

На шестой стадии у людей формируются собственное этическое чувство, универсальные и последовательные нравственные принципы. Такие люди лишены эгоцентризма; они предъявляют к себе такие же требования, как и к любому другому человеку. Наверное, Махатма Ганди, Иисус Христос, Мартин Лютер Кинг и были мыслителями, достигшими этой высшей стадии нравственного развития.

Экспериментальные исследования выявили некоторые недостатки теории Колберга. Поведение людей часто не вполне соответствует той или иной стадии: даже находясь на одной и той же стадии, они могут вести себя по-разному в сходных ситуациях. Кроме того, возникли вопросы относительно шестой стадии развития личности: правомерно ли считать, что несколько выдающихся деятелей в истории человечества достигли какого-то особого уровня развития своей личности? Быть может, дело скорее в том, что они явились на определенном историческом этапе, когда их идеи обрели особое значение. Однако, несмотря на критику, труд Колберга обогатил наше понимание развития нравственности.

Социализация: непрерывный процесс

<...> Наиболее интенсивно социализация осуществляется в детстве и юности, но развитие личности продолжается и в среднем и пожилом возрасте. Д-р Орвилль Г. Брим-младший (1966) одним из первых высказал мысль о том, что социализация происходит в течение всей жизни. Он утверждал, что существуют следующие различия между социализацией детей и взрослых.

1. *Социализация взрослых выражается главным образом в изменении их внешнего поведения, в то время как детская социализация корректирует базовые ценностные ориентации.*

336

2. *Взрослые могут оценивать нормы; дети способны только усваивать их.* <...>

3. *Социализация взрослых часто предполагает понимание того, что между черным и белым существует множество «оттенков серого цвета».* <...>

4. *Социализация взрослых направлена на то, чтобы помочь человеку овладеть определенными навыками; социализация детей формирует главным образом мотивацию их поведения.* Например, на основе социализации взрослые становятся солдатами или членами комитетов, детей же учат выполнять правила, быть внимательными и вежливыми. <...>

Социализация как ответ на кризис

Некоторые социологи утверждают, что изменение процесса социализации во взрослом возрасте объясняется тем, что переживания и кризисы в жизни взрослых и детей различны. Такой подход назван **адаптивистским**: жизнь взрослых рассматривается как ряд ожидаемых и неожиданных кризисов, которые необходимо осмыслить и преодолеть. Например, ожидаемым кризисом можно считать потерю физической подвижности с возрастом; неожиданным кризисом может стать преждевременная смерть одного из супругов.

Джон Клаузен (1972) отметил ряд критических моментов в жизни взрослых. Взрослые должны выбрать профессию, выдержать связанный с этим стресс, они вынуждены балансировать между требованиями, предъявляемыми им на работе и в семье. Им также приходится преодолевать так называемый «кризис сорокалетних», когда человеку кажется, что жизнь теряет прежний смысл, работа становится скучней, а семья напоминает «опустевшее гнездо». Время наступления этого кризиса значительно варьирует у разных людей. Он может разразиться, когда дети покидают родной дом, а также в связи с уходом на пенсию. Кризис может проявляться по-разному: люди чувствуют глубокую тревогу от сознания наступающей старости, испытывают страх смерти или отчаянно стремятся снова почувствовать себя молодыми. <...>

Социализация как постоянный рост

Сторонники адаптивистского подхода обычно считают, что взрослым приходится преодолевать один за другим ряд отдельных кризисов. Разрешение одного кризиса не всегда помогает выдержать следующий. В отличие от этих теорий развивающий подход подразумевает, что процесс социализации взрослых не исчерпывается преодолением одного кризиса и переходом к другому. Сторонники развивающего подхода полагают, что кризисы создают основу для дальнейшего роста. Социальный психолог Эрик Эриксон одним из первых предложил теорию развития личности в течение всей ее жизни. Согласно теории

Эриксона, жизненный цикл развития состоит из восьми стадий; первые пять приходятся на детство, а последние три соответствуют определенным периодам в жизни взрослых. На каждой стадии в жизни индивида возникает специфический кризис, или сомнение, а переход от одной стадии к другой происходит в результате преодоления этого кризиса, даже если он разрешается не полностью.

Далее приводятся все стадии развития личности в соответствии с теорией Эриксона.

Восемь стадий человеческого развития по Эриксону

1. *Доверие — недоверие* (грудной возраст). Когда младенца кормят грудью, ласкают, баюкают, когда меняют ему пеленки, он узнает, в какой мере будут удовлетворены его основные потребности. Если дети чувствуют себя в достаточной безопасности и больше не плачут, когда уходят те, кто о них заботится, можно считать, что они преодолели первый кризис в своей жизни. Однако в некоторой степени недоверие к окружающим может сохраняться, ведь часто кризис разрешается не полностью.

2. *Автономия — стыд и сомнение* (1—2 года). Ребенок учится говорить и бегать, не падая. Расширяются его знания об окружающем мире. Именно в этот период особенно ярко проявляются стремление детей к самостоятельности и неповиновение авторитету. Однако именно на данном этапе родители обычно стараются приучить их садиться на горшок. Когда ребенку предъявляют слишком много требований в такой интимной сфере, он испытывает глубокое чувство стыда и собственной неполноценности; тем самым подрывается его стремление к самостоятельности и умение ориентироваться в окружающем мире.

3. *Инициатива — чувство вины* (3—5 лет). В этот период у детей наблюдаются подвижность, любознательность, работа фантазии. Ярко проявляются дух соперничества и осознание различий между мальчиками и девочками. В результате ребенок конфликтует с окружающими по поводу того, как далеко может заходить его инициатива в демонстрации своих новых способностей.

4. *Трудолюбие — неполноценность* (младший школьный возраст). Дети учатся выполнять индивидуальные задания, например читать, и работать сообща, в группе — участие в действиях, выполняемых всем классом. Они устанавливают отношения с учителями и другими взрослыми людьми. Дети начинают проявлять интерес к реальным жизненным ролям: пожарного, летчика, медицинской сестры. Однако на данном этапе главное значение имеет развитие их уверенности в себе и компетентности, ведь именно в этот период дети начинают усваивать (и воспроизводить в своем воображении) подлинные роли взрослых. Если ребенку не удастся преодолеть этот кризис, он чувствует себя неполноценным.

338

5. *Становление индивидуальности (идентификация) — ролевая диффузия (юность)*. В этот период происходят два основных события. По своему физическому развитию молодые люди становятся взрослыми и испытывают активное сексуальное влечение; и в это же время им приходится также выбирать свое место в жизни. Юноша или девушка должны решить вопрос об учебе в колледже, найти подходящую работу, выбрать спутника жизни. Неудачи в этих делах могут отрицательно повлиять в дальнейшем на выбор подходящей работы, партнеров, друзей.

6. *Интимность — одиночество* (начало взрослого периода). На этой стадии основное значение приобретают ухаживание, брак и другие виды интимных отношений. Человек стремится к искренним, доверительным отношениям с постоянным партнером, однако это не всегда удается, и люди расстаются или разводятся. Если конфликт между интимностью и одиночеством не находит разрешения, может случиться, что в дальнейшем человек будет вступать во временные связи, всегда кончающиеся разрывом.

7. *Творческая активность — застой* (средний возраст). На данном этапе люди главным образом осваивают определенную деятельность и родительские функции. Он дает ответы на следующие вопросы: насколько честолюбив тот или иной человек? Выкладывается ли он на работе и с какого момента он проявляет особый интерес к своей карьере? Может ли он дать обществу новых членов, родив и воспитав детей? Каким образом он преодолевает неудачи, возникающие на работе, и в связи с воспитанием детей?

8. *Умиротворение — отчаяние* (старость). На этой стадии люди подводят итоги своей жизни; некоторые из них спокойно встречают старость, другие испытывают чувство горечи; наверное, в этот период человек по-новому осмысливает свою жизнь. Если люди довольны ею, то создается чувство, что все этапы жизни представляют собой некое целостное единство. Если нет, наступает отчаяние.

Изменение личности

Психолог Роджер Гоулд (1978) предложил теорию, которая значительно отличается от рассмотренной нами.

Он считает, что социализация взрослых не является продолжением социализации детей; она представляет собой процесс преодоления

психологических тенденций, сложившихся в детстве. Хотя Гоулд разделяет точку зрения Фрейда о том, что травмы, перенесенные в детстве, оказывают решающее влияние на формирование личности, он считает, что возможно их частичное преодоление. Взрослые люди путем размышлений и наблюдений могут осознать, что некоторые понятия, внушенные им в детстве, не соответствуют действительности, что родители далеки от совершенства и не всемогущи, что окружаю-

щему миру нет дела до их желаний и страхов (хотя в детстве они думали наоборот), наконец, что не обязательно подчиняться авторите-там. Гоулд утверждает, что успешная социализация взрослых связана с постепенным преодолением детской уверенности во всемогуществе авторитетных лиц и в том, что другие обязаны заботиться о твоих нуждах. В результате формируются более реалистические убеждения с разумной мерой недоверия к авторитетам и пониманием, что люди сочетают в себе как достоинства, так и недостатки. Избавившись от детских мифов, люди становятся терпимее, щедрее и добрее. В конеч-ном итоге личность обретает значительно большую свободу.

Ресоциализация

<...> **Ресоциализацией** называется усвоение новых ценностей, ро-лей, навыков вместо прежних, недостаточно усвоенных или устарев-ших. Ресоциализация охватывает многие виды деятельности — от за-нятий по исправлению навыков чтения до профессиональной пере-подготовки рабочих. Психотерапия также является одной из форм ресоциализации. Под ее воздействием люди пытаются разобраться со своими конфликтами и изменить свое поведение на основе этого по-нимания.

Социализация пожилых

В последнее время социологи начали изучать еще один тип социа-лизации: социализацию пожилых. Приспособление к старости не обя-зательно представляет собой процесс роста. Развитие личности может прекратиться или даже повернуть вспять из-за ослабления физических и психологических возможностей человека, что часто происходит в старости. <...>

Социолог Ирвин Розов (1974) считает, что социализацию амери-канцев в пожилом возрасте нельзя признать эффективной. Он подчер-кивает, что, в то время как другие этапы социализации ассоциируют-ся с такими торжественными ритуалами, как конфирмация, церемо-ния вручения диплома, свадьба и т.д., в пожилом возрасте жизнь скрашивают лишь изредка отмечаемые дни рождения да ежемесячное получение пенсии. Поэтому люди нехотя смиряются с наступающей старостью, вместо того чтобы принимать ее как новый и неповтори-мый этап жизни. Кроме того, на предыдущих этапах жизнь обычно приносит все новые радости и блага — увеличение дохода, власть, любовные приключения, а в пожилом возрасте человека ожидают глав-ным образом потери. Вместо вступления в новые общественные груп-пы пожилые люди становятся все более одинокими — их дети уезжа-ют, друзья умирают, вечером им страшно выйти из дома.

Социализация пожилых отличается от социализации на более ран-

340

них этапах жизни еще и тем, что роли пожилых людей четко не оп-ределены. Вдова уже больше не жена, чиновник, ушедший на пен-сию, уже не вице-президент. Положение вдовы и пенсионера даже нельзя считать ролями, поскольку они мало связаны с определенны-ми нормами или идеалами.

Не имея четко определенных ролей, люди пожилого возраста стре-мятся выглядеть молодыми в обществе, где высоко ценится энергия молодости. Подлинная роль стариков в этом обществе остается неяс-ной. Люди, значительная часть жизни которых осталась позади, не пользуются особым престижем или почетом. <...>

Агенты социализации

Институты, отдельные люди и группы, которые способствуют социализации, называются **агентами социализации**. Далее представлены некоторые основные агенты социализации, действующие на опреде-ленном этапе жизненного пути.

Младенческие годы

В отличие от низших млекопитающих, обладающих врожденными навыками выживания, человеческие младенцы нуждаются в заботе других людей, которые их кормят, одевают и защищают от холода. Чтобы правильно развиваться, младенцам необходимо также посто-янно чувствовать, что их любят, особенно в первые годы жизни.

Депривация. Исследования по депривации или отсутствию роди-тельской заботы наглядно свидетельствуют о том, как дети в ней нуж-даются. Поведение детей, которые жили взаперти или были покинуты родителями, подтверждает, что отсутствие заботы оказывает влияние на социальные навыки детей и способность к обучению.

Анна была незаконнорожденным ребенком, которого мать постоянно запирали в комнате и оставляли одного. Хотя мать кормила ее, она редко купала и обнимала Анну и почти не разговаривала с девочкой. Когда Анне было шесть лет, ее нашли посторонние люди; девочка в этом возрасте не умела ходить. Ее отправили в детский дом, а в дальнейшем она училась в специальной школе. Через четыре года девочка умерла — к этому времени она научилась играть с мячом, одеваться и выполнять простые задания, но во время еды могла пользоваться только ложкой, а ее речь была на уровне двухлетнего ребенка.

Камала была так называемым **маугли**. Ее обнаружили английские миссионеры в Индии, когда ей было восемь лет. Считалось, что родители бросили ее, когда она была грудным ребенком, и девочка выросла среди волков. Может быть, на самом деле девочка вовсе не жила среди волков, но она страдала эмоциональной депривацией. Она ходила без одежды и ела сырое мясо. Когда миссионеры нашли ее, де-

вочка крайне враждебно относилась к другим людям. В дальнейшем в течение восьми лет обучения в школе миссионеров Камала сделала большие успехи. Она научилась пользоваться простым набором слов и выражать различные чувства. Хотя Камала стала проявлять некоторое дружелюбие по отношению к другим детям, научилась носить одежду и употреблять приготовленную пищу, она так и не научилась читать и поддерживать дружбу в течение какого-то времени. <...>

Госпитализм. Приведенные примеры социальной изоляции свидетельствуют об огромном значении для маленьких детей даже мини-мального человеческого общения. Отсутствие такого общения становится причиной госпитализма — вредных последствий казенной обстановки детских учреждений для сирот, где дети лишены родительской ласки и любви. Спиз (1945) провел важное исследование госпитализма, сравнивая детей, которые воспитывались в двух разных детских учреждениях. Первым были ясли, созданные для детей, родившихся в тюрьме, когда их матери отбывали наказание. Вторым — дом ребенка, где воспитывались дети, навсегда покинутые родителями. В обоих детских учреждениях дети жили в чистоте, получали полноценное питание и медицинское обслуживание. Главное отличие связано с индивидуальной заботой о младенцах. В доме ребенка старшая медсестра и пять ее помощниц заботились о сорока пяти грудных детях; в яслях старшая медсестра и три ее помощницы обучали матерей кормить грудью и ухаживать за собственным ребенком.

Сравнение детей из двух учреждений выявило удивительные различия. С третьего месяца после рождения среди детей в доме ребенка наблюдался высокий уровень заболеваемости и смертности; они отставали в физическом и умственном развитии. Дети, которые жили в яслях, были значительно здоровее и активнее; они намного раньше начинали говорить. Спиз сделал вывод, что тесный контакт со взрослыми был основным фактором, способствовавшим лучшему здоровью и развитию детей в яслях.

Исследования детенышей обезьян, проведенные Хэрри Харлоу в Висконсинском университете, также подтверждают важность заботы и тепла со стороны взрослых особей на раннем этапе развития их детенышей. В исследовании Харлоу детеныши обезьян получили суррогатных мам («мам-заменителей») двух типов. Первой «мамой» была искусственная обезьяна, обшитая мягкой шерстяной тканью; вторая представляла собой проволочное сооружение, постоянно обеспечивавшее детенышей молоком. Когда маленькие обезьянки были сыты, они все время прижимались к «мягкой маме», рядом с которой они ощущали тепло и чувствовали себя в безопасности. Обезьянки, которые имели дело только с «жесткой мамой», сделанной из проволоки, вырастали очень агрессивными и небрежно относились к своим собственным детенышам, иногда они даже убивали их. Обезьяны, которых согревала «мама», обшитая шерстью, вырастали более отзывчи-

342

выми, внимательными и заботливыми по отношению к своему потомству.

У человеческих младенцев складываются более или менее тесные отношения со взрослыми, которые о них заботятся, — это родители, братья и сестры, родственники, приходящие няни, друзья семьи. Эти люди становятся основными агентами социализации в жизни ребенка. Целью социализации в этот период является формирование у ребенка мотивации на привязанность к другим людям, выражающейся в доверии, послушании и желании делать им приятное.

Детство и юность

В возрасте от трех до восьми лет на ребенка оказывают влияние дополнительные агенты социализации: учителя, лидеры скаутских организаций, воспитатели в летних лагерях, врачи, дантисты, новые приходящие няни. В это время не только растет количество агентов социализации, но и меняется программа их действий. Все больший упор делается на овладение мыслительными и познавательными навыками; ребенок учится употреблять буквы и числа, осваивает сложные системы правил. Когда дети достигают зрелости, главными агентами социализации могут стать для них не родители, а сверстники.

Средства массовой информации. В нашем обществе дети в значительной мере усваивают роли и правила поведения в обществе из телевизионных передач, газет, фильмов и других средств массовой информации. Символическое содержание, представленное в этих средствах массовой информации, оказывает глубокое воздействие на процесс социализации, способствуя формированию определенных ценностей и образцов поведения. В самом деле, некоторые исследователи считают, что воздействие телевидения в качестве агента социализации почти так же велико, как влияние родителей; этот факт вызывает удивление многих родителей. Телевидение является наиболее распространенным средством массовой информации. Дети в возрасте от двух до одиннадцати лет проводят у телевизора в среднем около 27,6 часа в неделю. Средний выпускник школы уже успел потратить в среднем около 15 тыс. часов на просмотр телепередач (сюда входят, помимо всего прочего, около 350 тыс. рекламных объявлений и 18 тыс. убийств). Единственное, что занимает еще больше времени в жизни ребенка, — это сон. <...>

В какой мере средства массовой информации влияют на изменение поведения? Некоторые эксперты утверждают, что они лишь подкрепляют идеи, уже завоевавшие популярность: люди всегда выискивают, воспринимают и запоминают в первую очередь те факты,

которые подтверждают их собственные мысли. Другие считают, что средства массовой информации, включая передачи, транслирующие спортивные игры, оказывают вредное воздействие на молодых людей, поощ-

ря их несдержанные поступки и отвлекая от таких полезных занятий, как чтение и общение между собой.

Школа. В школе обучают не только чтению, письму и арифметике, но и дают представление об общественных ценностях. <...> Школа представляет собой общество в миниатюре — именно здесь происходит формирование личности ребенка и его поведения; школа стремится объединить детей, противодействует их попыткам искать козлов отпущения и другим проявлениям антиобщественного поведения; во многом это напоминает, как в большом социуме устанавливаются правила, регулирующие поведение в общественных местах.

Поскольку социализация, осуществляемая в школе, значительно отличается от домашнего воспитания, переходный период от дома к школе может быть связан с трудностями. Школа по сути своей воспринимается как бездушное заведение с казенной обстановкой и авторитарной властью, чуждое для ребенка, который воспитывался дома. Когда в классе 30 или 40 учеников, учитель не может быть нежным и ласковым, как родители. Дети должны также приспособиться к тому, что они становятся членами большого коллектива, а не маленькой группы из трех-четырех ребят, играющих вместе. <...>

Психология социализации

Каким образом осуществляется социализация детей? Никто не может дать исчерпывающий ответ на этот вопрос, но анализ четырех психологических механизмов (имитации, идентификации, чувства стыда и вины) помогает объяснить сущность данного процесса.

Имитацией называется осознанное стремление ребенка копировать определенную модель поведения. <...>

Как правило, образцами для подражания в первую очередь становятся родители, но дети могут брать пример и с учителей или других людей, обладающих властью или высоким статусом, если между ними сложились теплые, эмоциональные отношения. Дети также склонны копировать поведение взрослого, который наказывает их. Если учитель ставит девочку в угол, придя домой, она может запретить свою куклу в чулан. <...>

Идентификацией называется способ усвоения детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных. Дети воспринимая особенности личности родителей, а также других людей, с которыми тесно связаны. Например, если ваша мама выбрала профессию адвоката, потому что глубоко верит, что бедные достойны защиты, вы можете последовать ее примеру и тоже стать юристом или участвовать в различных программах помощи бедным.

Имитация и идентификация — позитивные механизмы, так как способствуют формированию определенного поведения. *Стыд и вина* представляют собой негативные механизмы, поскольку они запрещают

344

определенное поведение или подавляют его. Чувства стыда и вины тесно связаны между собой, фактически они во многом совпадают. Вы испытываете стыд, если вас застают «на месте преступления», когда вы без разрешения берете печенье из вазы; вы чувствуете себя подавленным и униженным. Стыд обычно ассоциируется с ощущением, что вас разоблачили и опозорили.

Чувство вины связано с тем же переживанием, но здесь речь идет о наказании самого себя, вне зависимости от других людей. Не важно, поймали вас «на месте преступления» или не поймали, вы чувствуете себя виноватым в том, что стащили печенье, — это значит, что вас мучает собственная совесть.

Подобно имитации и идентификации, чувства стыда и вины на-долго западают в душу. Если маленькую девочку наказали за то, что она играла «в доктора» с соседским мальчиком, то, возможно, когда она вырастет, секс для нее какое-то время будет связан с неясным чувством стыда или вины.

Случаи, когда социализация не удается

Несмотря на факторы, влияющие на процесс социализации, она несколько напоминает выстрел по движущейся мишени, который не всегда попадает в цель. Однако одни случаи неудавшейся социализации могут быть более серьезными, чем другие.

Некоторые социологи считают, что существует зависимость между неудачной социализацией и психическими заболеваниями. Леннард и его коллеги выявили связь между способами коммуникации, сложившимися в семье, и шизофренией. Они исследовали два различных способа коммуникации: внешний и внутренний. Внешняя коммуникация подразумевает отношения с посторонними людьми, а также между родителями и ребенком. Беседу о звезде телеэкрана или семье, проживающей по соседству, следует считать примером внешней коммуникации. Внутренние коммуникации касаются чувств, мыслей и душевных переживаний родителей и ребенка. Внутренние коммуникации состоят из высказываний и вопросов. Например, один из родителей говорит ребенку: «Ты только тогда бываешь хорошим,

когда тебе это выгодно» или: «Ты не заболеешь. Не внушай себе, что ты болен». Леннард показал, что в семьях, где дети больны шизофренией, преобладает тенденция к внутренней, а не к внешней коммуникации. Он утверждает, что такой тип воспитания сопровождается вторжением родителей в личную жизнь детей, что препятствует развитию их само-сознания и способности контролировать свои чувства.

Кон (1969) выдвинул иное объяснение связи между шизофренией и социализацией. Отметив, что шизофрения особенно широко распространена среди представителей низшего класса, он предположил, что она обусловлена методами социализации, характерными для это-

го класса. Дети из низшего класса в большей степени приучаются подчиняться другим людям, поэтому у них может сложиться упрощенное представление об авторитете и некоторых других аспектах реальной жизни. И когда в их личной жизни происходит кризис, который нельзя преодолеть с помощью усвоенных правил, они падают духом и оказываются совершенно неспособными выдержать стресс. Кон утверждает, что такие симптомы шизофрении, как упрощенное, ригидное представление о реальности, страх и подозрительность, неумение ставить себя на место других, являются гипертрофированными чертами личности, склонной к конформизму.

«Неудача» или «успех» социализации могут зависеть от методов, применяемых для ее осуществления. Социологи обнаружили, что методы, используемые в процессе социализации, воздействуют на готовность людей усваивать общепринятые ценности. Например, склонность молодых людей оказывать сопротивление или поддержку истеблишменту зависит от того, как они расценивают помощь или контроль со стороны родителей. Подростки (тинэйджеры), которым родители мало помогают, злоупотребляя при этом своей властью (в первую очередь это касается отцов), часто становятся нонконформистами в вопросах религии, многие из них стремятся противопоставить свои личностные принципы общепринятым ценностям общества. Тинэйджеры, которые осознают, что родители одновременно поддерживают и контролируют их, в большей мере склонны придерживаться традиционных религиозных убеждений и стремятся к сохранению статус-кво. <...>

Краткое содержание

1. Социализация, т.е. пути, которыми люди приобретают опыт и осваивают установки, соответствующие их социальным ролям, имеет две цели: способствовать нашей интеракции на основе социальных ролей и обеспечить сохранение общества благодаря усвоению его новыми членами сложившихся в нем убеждений и образцов поведения.

2. Люди почти не имеют врожденных моделей поведения. Но они в гораздо большей мере, чем любое животное, наделены способностью усваивать сложные навыки (например, язык). Культурные ценности — от законов до неписанных правил хорошего тона — регулируют поступки и стремления людей.

3. Социобиологи утверждают, что совокупность генетических предрасположений стимулирует или сдерживает наши поступки. В соответствии с этой точкой зрения такие типы поведения, как альтруизм, обусловлены тем, что они способствуют выживанию вида, в то время как, например, кровосмешение вредит этому. Критики социобиологии подчеркивают, что нет доказательств основного принципа данной теории, согласно которому определенные виды поведения являются генетически обусловленными. Эта теория не учитывает также,

346

что на поведение людей влияет их способность использовать символы и рассуждать.

4. Взаимодействие таких факторов, как физические черты человека, окружающая среда, индивидуальный опыт и культура, создает уникальную личность. Кули считал, что личность формируется благодаря «зеркальному Я», из нашей интерпретации мыслей и чувств других людей по поводу нас. Согласно точке зрения Мида, процесс формирования личности включает три различные стадии: имитации, или копирования детьми поведения взрослых; игровой стадии, когда дети воспринимают поступки людей как исполнение ролей, и групповой игры, когда дети осмысливают ожидания целой группы людей.

5. Согласно теории развития личности, предложенной Фрейдом, личность включает три элемента: *Ид* — источник энергии, питаемой стремлением к удовольствию; *Эго*, осуществляющее контроль поведения личности на основе «принципа реальности», и *Суперэго*, выполняющее нравственную и оценочную функцию. Формирование этих трех элементов личности предполагает последовательное прохождение четырех стадий: оральной, анальной, фаллической и стадии половой зрелости. Каждая из них связана с определенным участком тела, называемым эрогенной зоной.

6. Согласно теории когнитивного развития Пиаже, дети проходят ряд последовательных стадий, в процессе которых они усваивают новые навыки, определяющие пределы возможного для них познания. Стадии сменяют друг друга в строгой последовательности: сенсомоторная (от рождения до двух лет); операциональная (с двух до семи лет); стадия конкретных операций (с семи до одиннадцати лет); стадия формальных операций (с двенадцати до пятнадцати лет).

7. Колберг основывает свою теорию развития личности на процессе нравственного совершенствования, состоящем из шести стадий. На ранних стадиях дети стремятся избежать наказания или получить вознаграждение. На средних стадиях люди осмысливают мнения других людей о них, ожидания общества и правила поведения, утвердившись в нем. На последних стадиях происходит становление нравственных принципов личности, не зависящих от общепринятых ценностей.

8. Брим считает, что процесс социализации продолжается в течение всей жизни человека и социализация взрослых отличается от социализации детей следующими особенностями: социализация взрослых — это главным образом изменение внешнего поведения, а в ходе

социализации детей происходит формирование ценностных ориентации. Взрослые способны оценивать нормы, а дети могут лишь усваивать их. Социализация взрослых имеет своей целью помочь человеку овладеть определенными навыками; социализация детей в большей мере затрагивает сферу мотивации.

9. Согласно адаптивистскому подходу к социализации жизнь взрослых людей включает ряд ожидаемых и неожиданных кризисов. К при-

меру, уход на пенсию или преждевременная смерть одного из супругов. Человек должен найти выход из создавшейся ситуации и приспособиться к ней. Противоположной точки зрения придерживаются сторонники эволюционного подхода, согласно которому благодаря преодолению кризисов происходит дальнейшее совершенствование личности. Например, Эриксон разработал теорию развития личности, предусматривающую восемь стадий, три из которых присущи взрослым людям. На каждой стадии в жизни индивида возникает определенный кризис, или потрясение; переход от одной стадии к следующей происходит благодаря преодолению этого кризиса.

10. Еще одна точка зрения на социализацию выдвинута Гоулдом, считающим, что социализация взрослых связана с постепенным отказом от наивных детских представлений, например о всемогуществе авторитетов и о том, что окружающие должны выполнять наши требования.

11. В последнее время социологи начали изучать социализацию пожилых людей. Розов считает, что социализацию пожилых американцев нельзя признать эффективной, их роли четко не определены.

12. Исследование детей, которые в младенческие годы были лишены заботы родителей, свидетельствует, насколько важен контакт с близким человеком для нормального развития ребенка. Госпитализм (т.е. вредное воздействие казенной обстановки детских учреждений, где дети лишены ласки и любви) также пагубно влияет на детей. В этих учреждениях наблюдается более высокий уровень заболеваемости и смертности детей, они отстают в своем физическом и умственном развитии. Исследование детенышей обезьян, проведенное Харлоу, также свидетельствует о важности теплых взаимоотношений со взрослыми, которые являются мощным фактором социализации.

13. Среди агентов социализации следует отметить роль средств массовой информации и школы. Некоторые телевизионные программы расширяют познавательные навыки детей, в то время как другие передачи могут стимулировать негативное поведение. Приобщая детей к таким ценностям, как патриотизм, школа подготавливает их к усвоению других ценностей общества.

14. Четыре психологических механизма помогают понять, как происходит социализация детей. Имитацией называется осознанное стремление ребенка копировать поведение родителей и учителей, которые служат для него образцами. Идентификация — это процесс усвоения детьми жизненной позиции родителей и других взрослых. Стыд и вина являются негативными механизмами, которые запрещают определенное поведение или подавляют его.

15. Кросс-культурное исследование М. Кона показало, что родители из средних слоев общества поощряют инициативу и свободомыслие своих детей, в то время как дети рабочих воспитываются в духе конформизма. Кроме того, в результате этого исследования было об-

348

наружено, что в семьях католиков матери более высоко ценят конформизм, чем в семьях протестантов. Отцы негритянского происхождения в большей степени внушают своим детям конформизм, чем белые отцы. На различия в осуществлении социализации оказывают влияние особенности культуры.

В.С. Агеев

СОЦИАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ЛИЧНОСТИ*

Как интегрируются в одном и том же человеке совершенно различные по своей природе паттерны личностного и безличного поведения? Почему в одних случаях человек действует, чувствует и мыслит как уникальная неповторимая личность, а в других — тот же человек как унифицированная, тождественная другим, безличная частица некоторого целого? Как осуществляется выбор поведения, сдвиг от поведения межгруппового к межличностному и наоборот?

<...> Один из вариантов решения этой проблемы предложен в уже неоднократно упоминавшейся нами теории социальной идентичности. Для решения этой проблемы наибольший интерес представляют самые поздние ее версии и, в частности, дискуссия о противоречивости, антагонизме межгрупповых и межличностных начал в человеке. Напомним те положения концепции, которые релевантны поставленной проблеме. Авторы определяют межгрупповое поведение как «...любое поведение, демонстрируемое одним или большим числом действующих лиц в отношении одного или большего числа других на основе идентификации действующих лиц (себя и других) как принадлежащих к различным социальным группам, или категориям». Такое определение помогает преодолеть ограниченность бихевиористско-индивидуалистических подходов, сводящих все формы поведения к межличностному. По мнению Тэджфела (1979),

межличностные и межгрупповые формы взаимодействия представляют собой два полюса единого биполярного континуума, на котором можно расположить все возможные варианты социального поведения. Один полюс — взаимодействие, определяемое *полностью* межличностными отношениями и индивидуальными характеристиками участников и на которое не оказывает влияние принадлежность к разным социальным категориям. На другом полюсе — взаимодействие между людьми, *полно-*

* *Агеев В. С.* Межгрупповое взаимодействие: Социально-психологические проблемы. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1990. С. 201-211.

стью детерминированное их групповым членством и на которое не влияют их индивидуальные отношения и характеристики. В жизни крайние ситуации, приближающиеся к полюсам континуума, достаточно редки; в качестве примеров приближения к полюсам могут служить интимная беседа влюбленных, с одной стороны, и конфликт между полицейскими и пикетом забастовщиков — с другой. Типичным является поведение, находящееся где-то между указанными полюсами, с большим или меньшим приближением к одному из них (и соответственно удалением от другого).

В дальнейшем была предложена гипотеза для объяснения вариантов поведения, располагающихся на этом континууме. «Я-концепция» личности может быть представлена как когнитивная система, выполняющая роль регуляции поведения в соответствующих условиях. Она включает в себя две большие подсистемы: *личностную идентичность* и *социальную идентичность*. Первая относится к самоопределению в терт минах физических, интеллектуальных и нравственных личностных черт. Вторая подсистема — социальная идентичность — складывается из отдельных идентификаций и определяется принадлежностью человека к различным социальным категориям: расе, национальности, классу, полу и т.д. Наряду с личностной идентичностью социальная идентичность оказывается важным регулятором самосознания и социального поведения. <...> Важнейшие положения теории социальной идентичности формулируются в виде следующих постулатов.

1. Социальная идентичность складывается из тех аспектов образа «Я», которые вытекают из восприятия индивидом себя как члена определенных социальных групп (или категорий, как предпочитают обозначать их Тэджфел и Тэрнер). Так, например, в «Я-образ» может входить осознание себя как мужчины, европейца, англичанина, студента, представителя средних слоев общества, члена спортивной команды, молодежной организации и т.д.

2. Индивиды стремятся к сохранению или повышению своей самооценки, т.е. стремятся к положительному образу себя.

3. Социальные группы (или категории) и членство в них связаны с сопутствующей им положительной или отрицательной оценкой, существующей в обществе, следовательно, социальная идентичность может быть положительной или отрицательной. Например, на протяжении столетий принадлежность к мужскому полу ценилась выше, чем к женскому, аристократические слои общества — выше плебейских и т.д. В условиях современной Англии, где деление на классы в школе осуществляется по успехам в учебе и «способностям», восприятие себя учеником слабо успевающего класса создает предпосылки для формирования негативной социальной идентичности.

4. Оценка собственной группы индивидом определяется взаимоотношениями с некоторыми другими группами через социальное сравнение ценностно значимых качеств и характеристик. Сравнение, ре-

350

зультатом которого становится положительное отличие своей группы от чужой, порождает высокий престиж, отрицательное — низкий. Из этих постулатов выводится ряд взаимосвязанных следствий.

1. Индивиды стремятся к достижению или сохранению позитивной социальной идентичности.

2. Позитивная социальная идентичность в большой степени основана на благоприятных сравнениях индивида и несколькими релевантными аутгруппами: индивид должен восприниматься как позитивно отличная от релевантных аутгрупп. Так, школьнику, воспринимающему себя членом своего класса (ингруппы), для формирования позитивной социальной идентичности необходимо осознавать, что его класс по каким-то параметрам (успеваемости, спортивным достижениям, дружеским отношениям и т.д.) лучше других классов (аутгрупп). При этом сравнение он будет делать не по вертикали (свой пятый класс с первым или десятым), а по горизонтали (свой пятый с другими пятыми), так как именно эти возрастные группы релевантны его ингруппе.

3. Так как позитивная оценка своей группы возможна лишь как результат ее сравнения с другими группами, а для такого сравнения нужны отличительные черты, то члены группы стремятся дифференцировать, отделить свою группу от любых других групп. Особенно важна такая дифференциация для тех групп, которые не определены формально (как это бывает в случае школьного класса), но тем не менее реально существуют. Так, стремление некоторых групп молодежи отличиться от поколения «консервативных» взрослых зачастую приводит к нетрадиционным формам одежды, прически, образованию молодежного сленга и т.п.

4. Существующим по меньшей мере три класса переменных, которые оказывают влияние на межгрупповую дифференциацию в конкретных социальных ситуациях:

1) индивиды должны осознавать принадлежность к группе как один из аспектов своей личности, субъективно идентифицировать себя с релевантной им группой. И если половая идентичность осознается, как правило, автоматически, уже в раннем детстве, то принадлежность, например, к социальному классу может не входить в «Я-образ» на протяжении всей жизни. В таком случае дифференциации и сравнения по классовому признаку (а также другим форм поведения, связанных с классовой идентификацией) не происходит;

2) социальная ситуация должна быть такой, чтобы имели место межгрупповые сравнения, которые дают возможность выбора и

оценки релевантных качеств. Не все межгрупповые различия имеют одинаковую значимость. Например, для больших групп в одной социальной ситуации наиболее значимым признаком является цвет кожи, в другой — язык, в третьей — исповедуемая вера, в четвертой — классовая принадлежность и т.д.;

3) ингруппы не сравнивают себя с каждой мысленно доступной аутгруппой; аутгруппа должна восприниматься как релевантная для сравнения. Сходство групп, их близость и ситуационные особенности — вот некоторые из переменных, которые определяют сопоставимость с аут-группой. Например, для жителей Латинской Америки маловероятно сравнение своей группы с народами Азии. Однако ситуация резко меняется, когда иммигранты из этих частей света сталкиваются друг с другом в Англии. Одинаковые судьбы, чисто территориальная близость и постоянная конкуренция — все это увеличивает вероятность сопоставления, сравнения друг с другом в поиске положительных отличий и, как следствие, стремление к ингрупповой обособленности.

5. Цель дифференциации — сохранить или достигнуть превосходства над аутгруппой по некоторым параметрам. Следовательно, любой акт дифференциации будет в значительной мере актом соперничества, которое требует сравнения и дифференциации по *значимым* признакам. В этих условиях можно предсказать возникновение межгруппового соперничества, которое может и не зависеть от «объективных» конкурентных взаимоотношений между группами. Так, в школах среди детских групп можно наблюдать непреходящее выяснение вопроса: чей класс лучше? Одни считают себя самыми дружными, другие — самыми сильными, третьи — самыми активными и т.д., хотя такое «соперничество» не дает никакой реальной выгоды и не имеет под собой никакой реальной основы, т.е. его цель — поиск позитивных отличий.

6. Когда социальная идентичность не удовлетворяет членов группы, они стремятся либо покинуть группу, к которой в данный момент принадлежат, и присоединиться к более высоко оцениваемой ими группе, либо сделать так, чтобы их настоящая группа стала позитивно отличной от других. О том, какими средствами достигается эта цель, будет рассказано ниже.

Таковы основные характеристики социальной идентичности, которая вместе с личностной идентичностью (осознаваемыми индивидуальными особенностями) образует единую когнитивную систему — «Я-концепцию». В целях приспособления к различным ситуациям «Я-концепция» регулирует поведение человека, делая более выраженным осознание либо социальной, либо личностной идентичности. Большая выраженность в самосознании социальной идентичности влечет за собой переход от межличностного поведения к межгрупповому. Основной чертой последнего является то, что оно контролируется восприятием себя и других с позиций принадлежности к социальным категориям. Как только на первый план в «Я-концепции» выходит социальная идентификация, личность начинает воспринимать себя и других членов своей группы как имеющих общие, типичные характеристики, которые и определяют группу как целое. Это ведет к акцентуации воспринимаемого сходства внутри группы и воспринимаемого различия между теми, кто относится к разным группам. <...>

Для доказательства основных положений концепции социальной идентичности Г. Тэджфелом, Дж. Тэрнером, их сотрудниками и последователями было проведено большое количество экспериментальных исследований. Так, например, одно из положений сводится к следующему: ситуация, которая делает более выраженной социальную идентичность, то есть чувство принадлежности к определенной группе, должна сдвигать поведение участников к межгрупповому полюсу континуума, к той точке, где практически исчезает разница между собой и другими членами ингруппы. Доказательством правильности такого предположения служат, например, эксперименты Тэрнера (1978), в которых испытуемые, разделенные по условиям эксперимента на две группы, сами могли распределять денежное вознаграждение по окончании эксперимента между собой и другими испытуемыми. Оказалось, что когда условия взаимодействия, предшествовавшего распределению денег, сглаживали, затушевывали принадлежность участников к различным группам, то испытуемые старались извлечь из распределения вознаграждения максимальную выгоду для себя вне зависимости от того, кто выступал в качестве партнера по распределению награды — представитель ингруппы или аутгруппы, то есть наблюдался высокий уровень самопредпочтения. Если же групповое членство во взаимодействии было явно выраженным, акцентированным, самопредпочтение снижалось, когда потом надо было разделить вознаграждение между собой и членом ингруппы, и повышалось, когда партнером по дележу оказывался член другой группы. В условиях максимальной выраженности группового членства награда между собой и членами ингруппы делилась практически поровну.

Столкновение между межличностными и межгрупповыми установками может оканчиваться победой как тех, так и других. Например, в исследовании Брауна и Тэрнера (1979) от испытуемых требовалось оценить результат выполнения задания членами аутгруппы. Когда испытуемые не общались с другой группой, наблюдалось стремление обесценить, «забраковать» продукт члена аутгруппы. Однако введение в экспериментальную ситуацию непосредственного межгруппового контакта резко снижало уровень межгрупповой дискриминации. С другой стороны, межличностные отношения не являются единственной детерминантой поведения человека, и в определенных условиях межгрупповые установки берут верх даже над такими значимыми характеристиками межличностных отношений, как сходство или совпадение взглядов на действительность, а также личная привлекательность. Аллен и Уилдер (1975) манипулировали параметрами «сходство» и «различия» между взглядами испытуемого и членов ингруппы и аутгруппы (и в ту и в другую входили люди как с совпадающими, так и с отличающимися взглядами). Групповое членство оказалось в их эксперименте более важной детерминантой поведения, чем совпадение взглядов, и испытуемые отдавали предпочтение даже тем членам ин-

группы, с которыми сами были не согласны. Подобные результаты были получены в эксперименте Хогга и Тэрнера (1985), где группы формировались с учетом личных симпатий и антипатий.

Развивая концепцию социальной идентичности, Дж. Стефенсон (1984) высказал точку зрения о *сосуществовании* одновременно в ситуации межличностных и межгрупповых отношений и необходимости изучения поведения с обеих позиций, так как развитие теории межгруппового поведения может быть чревато опасностью чрезмерно снизить роль межличностных параметров, как несколько раньше индивидуалистическая ориентация игнорировала роль групповых факторов. Он пришел к выводу о возможной независимости межгрупповых и межличностных отношений и попытался изменить биполярный континуум Тэджфела—Тэрнера на континуум с четырьмя полюсами: межгрупповые установки могут варьировать от низкой выраженности до высокой и в любой своей точке соотноситься с низкой или высокой выраженностью межличностных установок. Выраженное межгрупповое поведение может в одной и той же ситуации соседствовать с выраженными межличностными отношениями. Например, как было продемонстрировано в исследовании Морли, Стефенсона (1977), в переговорах между предпринимателями и руководителями профсоюзов крайне выражено межгрупповое поведение, но в зависимости от ситуации оно может сопровождаться высоким уровнем межличностных отношений (при непосредственном контакте) или низким (при общении по телефону).

Однако это предположение находится в противоречии с наиболее поздней версией концепции Дж. Тэрнера (1985), существенным моментом которой является признание обратной связи между личностными и социальными уровнями самокатегоризации: актуализация *групповой идентичности* должна неизбежно «тормозить» установки и поведение, порождаемые *личностной идентичностью*, и, наоборот, актуализация личностной идентичности подавляет «работу» и «эффекты» идентичности социальной.

Эта версия является развитием идеи межгруппового-межличностного континуума и включает в себя как основополагающую идею самокатегоризации, то есть когнитивного группирования себя с некоторым классом идентичных объектов (похожих, эквивалентных, взаимозаменяемых) в противовес некоторому другому классу объектов. Категории «Я-концепции» базируются, подобно любой категоризации, на восприятии внутригруппового сходства и межгруппового различия. Они организованы в иерархически классифицированную систему и существуют на разных уровнях абстрагирования: чем больший объем значений охватывает категория, тем выше уровень абстрагирования, и каждая категория включена в какую-то другую (высшую) категорию, если она не является самой высшей. Для социальной «Я-концепции» важны, по крайней мере, три уровня самокатегоризации:

354

1) высший уровень — категоризация себя как человеческого существа, обладающего общими чертами со всеми представителями человеческого вида, в отличие от других форм жизни и нежизни;

2) промежуточный уровень — ингрупповая-аутгрупповая категоризация, основанная на сходстве или различии между людьми, определяемыми как члены именно этих социальных групп, а не каких-то других;

3) низший уровень — личностная самокатегоризация, основанная на отличии себя как уникального индивида от других членов ингруппы.

Эти три уровня определяют человеческую, социальную и личностную идентичность и основаны соответственно на межвидовом, межгрупповом и межличностном сравнении себя с другими. Так как природа объекта выводится из его принадлежности к некоторому классу на данном уровне категоризации, то существует перцептивное «неприятие» сходства между классами, которое имеется на более высоком уровне, и различий внутри класса, которые имеются на более низком уровне. Иначе говоря, с позиции личностной категоризации (низший уровень) человек отказывается воспринимать *сходство* между группами (более высокий уровень категоризации) и соответственно сходство между собой и членами как «своей», так и «чужой» группы. Здесь господствует восприятие себя как уникальной личности. Однако с позиции социальной групповой идентичности (высокий уровень категоризации) не воспринимаются *различия*, имеющиеся на более низком — личностном — уровне, поэтому члены другой группы представляются сходными, неиндивидуализированными, а восприятие себя максимально сближается с восприятием членов своей группы. Таким образом, между выраженностью одного уровня самокатегоризации и другими уровнями существует функциональный антагонизм.

В этом и состоит противоречие концепции Тэрнера предположению Стефенсона, который допускает *рядоположенность* межгруппового и межличностного уровней отношений. По мнению Тэрнера (1985), между выраженностью личностного и социального уровней самокатегоризации существует обратная связь. Социальное самовосприятие имеет тенденцию варьировать в континууме от восприятия себя как уникальной личности (максимум разницы между собой и членами ингруппы) до восприятия себя как ингрупповой категории (максимум идентичности с членами своей группы и отличия от аутгрупповых членов). В средней точке континуума, где самовосприятие и локализуется в большинстве случаев, индивид воспринимает себя как умеренно отличающегося от членов ингруппы, которая в свою очередь умеренно

отличается от всех других групп. Любые факторы, которые усиливают выраженность ингрупповой-аутгрупповой самокатегоризации, ведут к увеличению воспринимаемой идентичности между собой и членами ингруппы и, таким образом, *деперсонализируют* индивидуальное самовосприятие (поэтому Дж. Тэрнер и называет свой вариант теории «концепцией де-

персонализации»). Деперсонализация относится к процессу «самостерео-типизации», посредством которого люди больше воспринимают себя как взаимозаменяемые экземпляры социальной категории, чем как уникальные личности. Это, однако, не потеря индивидуальной идентичности и не растворение себя в группе в отличие от деиндивидуализаций, а скорее изменение от личностной к социальной идентичности, функционирование самовосприятия на более высоком уровне абстракции. <...>

Развивающаяся в постоянной борьбе с бихевиористско-индивидуалистическими теориями традиция изучения межгрупповых отношений в когнитивной психологии настойчиво протестует против оценивания группового поведения как более примитивного, иррационального, против приписывания какой-то ущербности личности, выступающей в качестве члена группы, по сравнению с личностью самоактуализирующейся, имеющей возможность якобы ни от кого и ни от чего не зависеть.

Пафос концепции Тэджфела—Тэрнера и состоит в признании *не-обходимости* и *важности* межгрупповых отношений *наравне* с межличностными, а возможно, и на более высоком уровне приспособления людей к социальной деятельности. По мнению Тэрнера, как член группы индивид ничуть не хуже (выражаясь обыденным языком), а в некоторых ситуациях и лучше, чем как яркая, самобытная и ни на кого не похожая личность.

В споре между Дж. Стефенсоном и Дж. Тэрнером мы полностью согласны с позицией последнего, полагая, что личностные и групповые начала действительно находятся в обратных и даже реципрокных отношениях друг к другу. Более того, мы полагаем также, что в отношениях реципрокности находятся не только личностные и групповые идентичности человека, но и различные виды групповой же идентичности между собой. <...>

С. А. Баклушинский, Е. П. Белинская

* Этнос. Идентичность. Образование. М.: ЦСО РАО, 1997. С. 64-84.

РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ПОНЯТИИ «СОЦИАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ»*

<...> Пожалуй, ни одно из психологических понятий не страдает такой неопределенностью, как понятие идентичности. Что же было характерно в самых общих чертах для того научного контекста, в рамках которого происходило становление проблематики идентичности? <...>

356

Отметим общеизвестное: данная область исследований возникла в русле общепсихологических и социально-психологических исследований личности. Если же обратиться к общей логике изучения проблемы личности в гуманитарном знании в целом, то можно увидеть следующее.

Уже в середине нашего столетия окончательно утвердились (в том числе и на уровне частных концепций личности) две основные логики ее анализа. Первая из них восходит к структурно-функционалистской традиции, для которой характерно позитивистское решение проблемы человека в целом. В рамках этого подхода личность мыслится как объективно фиксируемая совокупность тех или иных элементов—личностных черт, функций, мотивов и прочее, что дает возможность выделения тех или иных ее инвариантов, позволяющих типологизировать разные «личности» и сравнивать их или друг с другом, или с некоторым эталоном, или сами с собой в разные временные периоды.

Отсюда, как следствие, выбор соответствующего методического инструментария и плана исследования, так как при этом подразумевается, что собственно личность эксплицируется в момент «нехватки», «недостаточности» или «отсутствия» чего-либо (личностной черты, мотива, функции и так далее), то есть отклонения от некоторого эталона или «нормы» личности.

Другая логика анализа личности опирается на феноменологическую традицию в подходе к проблеме человека. На психологическом уровне обобщения этот взгляд представлен гуманистическими теориями личности. Личность предстает здесь как принципиально уникальная, неповторимая, экзистенциальная сущность. В силу этого — объективно нефиксируемая, неделимая на какие бы то ни было составные части, и — на методическом уровне — не сравниваемая и не типологизируемая. Соответственно понятие «норма» заменяется понятием самоактуализации, личностного роста и тому подобными.

Можно сколь угодно долго задаваться общими вопросами типа, что лежит за подобным дихотомическим разведением всех теорий личности, но сам факт подобной оппозиции имел очевидное влияние на развитие данной проблематики. А именно: в ситуации абсолютизации

логики первой традиции мы, по сути, неизбежно оказываемся в условиях потери самого объекта исследования, а при методическом выборе в пользу второй традиции — в ситуации невозможности конкретного эмпирического исследования, заменяя его «вчувствованием», «эмпатическим пониманием», «диалогом» и прочее. В этом смысле введение в научный оборот понятия «идентичность», казалось, приоткрывало выход из создавшихся тупиков, представляясь необычайно перспективным решением. В самом деле, с одной стороны, задавая дихотомию «социальное-персональное», оно отдавало дань структурно-функционалистскому подходу, а с другой — позволяло оставить место для представлений о «неуловимой» личности, сформулированных в рамках феноменологической традиции.

Именно поэтому, как представляется, начиная с 70-х годов наше-го столетия, понятие идентичности становится столь популярным в психологии, дополняя, уточняя, а нередко и заменяя собой более традиционные понятия Я-концепции, образа-Я, самости и так далее. Особенно эта замена заметна при обращении к методическим процедурам изучения идентичности — в подавляющем большинстве случаев они остались теми же, что и при изучении личности вообще и Я-концепции в частности (семантический дифференциал, репертуарные решетки, списки черт, самоописание и т.д.). Понятно, что в плане эмпирическо-го «прироста» это мало что добавило к уже имеющимся данным, но, тем не менее, позволило по-новому интерпретировать их. <...>

Впервые детально понятие идентичности было представлено в известной работе Э. Эриксона «Детство и общество» (Erikson E., 1950), а уже к началу 70-х крупнейший представител культурыантропологической школы К. Леви-Стросс (1985) утверждал, что кризис идентичности станет новой бедой века и прогнозировал изменение статуса данной проблемы из социально-философского и психологического в междисциплинарный. Число работ, посвященных проблематике идентичности, неуклонно росло, и в 1980 году состоялся мировой конгресс, на котором было представлено около двухсот междисциплинарных исследований персональной и социальной идентичности.

Наибольшая заслуга в разработке данного понятия с точки зрения его структурно-динамических характеристик по праву принадлежит Э. Эриксону, все дальнейшие исследователи данной проблематики так или иначе соотносились с его концепцией.

Эриксон понимал идентичность в целом как процесс «организации жизненного опыта в индивидуальное Я» (Эриксон Э., 1996, с. 8), что естественно предполагало его динамику на протяжении всей жизни человека. Основной функцией данной личностной структуры является адаптация в самом широком смысле этого слова: согласно Эриксону, процесс становления и развития идентичности «оберегает целостность и индивидуальность опыта человека... дает ему возможность предвидеть как внутренние, так и внешние опасности и соразмерять свои способности с социальными возможностями, предоставляемыми обществом» (там же, с. 8). Более того, идентичность имеет определенную «организующую» функцию в развитии личности — данное понятие является для Эриксона центральным при рассмотрении вопроса о стадиях психосоциального развития.

В своем понимании структуры идентичности Эриксон во многом следует неопсихоаналитической традиции не только и не столько в силу того, что исходно опирается на свой опыт клинического анализа непостоянства Я при неврозах, но прежде всего в силу свойственного данной традиции понимания Я как адаптивной структуры, одной из функций которой является нейтрализация тревоги при решении конфликтов между двумя противоречивыми тенденциями. Однако, по

358

мысли Эриксона, Я при этом обладает и определенной автономностью, то есть его развитие есть не просто результат столкновения на «поле» самосознания бессознательных влечений, усвоенных нормативных предписаний и требований внешней реальности, Я как личностная-структура обладает и собственной энергией, определяя динамику личностного развития. Центральной составляющей Я выступает при этом идентичность. <...>

Эриксон задает идентичность как сложное личностное образование, имеющее многоуровневую структуру. Это связано с тремя основными уровнями анализа человеческой природы: индивидуальным, личностным и социальным.

Так, на первом, индивидуальном уровне анализа идентичность определяется им как результат осознания человеком собственной временной протяженности. Это есть представление о себе как о некоторой относительно неизменной данности, человеке того или иного физического облика, темперамента, задатков, имеющем принадлежащее ему прошлое и устремленном в будущее.

Со второй, личностной, точки зрения идентичность определяется как ощущение человеком собственной неповторимости, уникальности своего жизненного опыта, задающее некоторую тождественность самому себе. Эриксон определяет эту структуру идентичности как результат скрытой работы Эго-синтеза, как форму интеграции Я, которое всегда есть нечто большее, чем простая сумма детских идентификаций. Данный элемент идентичности есть «осознанный личностью опыт собственной способности интегрировать все идентификации с влечениями libido, с умственными способностями, приобретенными в деятельности и с благоприятными возможностями, предлагаемыми социальными ролями» (Эриксон Э., 1996, с. 31).

Наконец, в-третьих, идентичность определяется Эриксоном как тот личностный конструкт, который отражает внутреннюю солидарность человека с социальными, групповыми идеалами и стандартами и тем самым помогает процессу Я-категоризации: это те наши характеристики, благодаря которым мы делим мир на похожих и непохожих на себя. Последней структуре Эриксон дал название социальной идентичности.

Подобное представление о двух основных составляющих идентичности — персональной и социальной — присутствует в большинстве работ, посвященных данной проблеме (Tajfel H., 1982; Turner J., 1994; Hogg M., 1995; Агеев В.С., 1990; Ядов В.А., 1995). Наряду с этим, в конкретных эмпирических исследованиях можно встретить более подробную детализацию, в основном касающуюся социальной ее ипостаси и имеющую в качестве основания для своего выделения те или иные виды социализации. Так, речь может идти о формировании полоролевой,

профессиональной, этнической, религиозной идентичности личности. Иногда в качестве основания для выделения различных видов

идентичности берется общий уровень ее сформированности. Так, на-пример, в работах американского исследователя Ж. Марсиа (1980), посвященных анализу психологических новообразований юношеско-го возраста и ставящих своей задачей некоторую операционализацию теоретических конструкций Эриксона, дано описание четырех видов идентичности.

Марсиа выделяет в подростковом возрасте, во-первых, «реализованную идентичность», характеризующуюся тем, что подросток пере-решел критический период, отошел от родительских установок и оценивает свои будущие выборы и решения, исходя из собственных представлений. Он эмоционально включен в процессы профессионального, идеологического и сексуального самоопределения, которые Марсиа считает основными «линиями» формирования идентичности.

Во-вторых, на основании ряда эмпирических исследований Марсиа был выделен «мораторий» как наиболее критический период в формировании подростковой идентичности. Основным его содержанием является активная конфронтация взрослеющего человека с предлагаемым ему обществом спектром возможностей. Требования к жизни у такого подростка смутны и противоречивы, его, как говорится, бросает из крайности в крайность, и это характерно не только для его социального поведения, но и для его Я-представлений.

В качестве третьего вида подростковой идентичности Марсиа выделяет «диффузию», характеризующуюся практическим отсутствием у подростка предпочтения каких-либо половых, идеологических и профессиональных моделей поведения. Проблемы выбора его еще не волнуют, он еще не осознал себя в качестве автора собственной судьбы.

Наконец, в-четвертых, Марсиа описывает такой вариант подростковой идентичности, как «предрешение». В этом случае подросток хотя и ориентирован на выбор в указанных трех сферах социального самоопределения, однако руководствуется в нем исключительно родительскими установками, становясь тем, кем хотят видеть его окружающие.

Иногда за те или иные структурные единицы идентичности принимаются различные Я-представления, выделяемые по самым разным основаниям. Характерной иллюстрацией могут служить работы известного исследователя особенностей Я-концепции подростка Г. Родригеса-Томэ (1980). Так, он выделяет в структуре подростковой идентичности три основных дихотомически организованных измерения. Это, во-первых, определение себя через «состояние» или же через «активность» — «я такой-то или принадлежу к такой-то группе» противопоставляется при этом позиции «я люблю делать то-то». Во-вторых, в Я-характеристиках, отражающих подростковую идентичность, выделяется оппозиция «официальный социальный статус — личностные черты». Третье измерение идентичности отражает представленность в Я-концепции того или иного полюса дихотомии «социально одобряемые» и «социально неодобряемые» Я-характеристики.

360

Таким образом, можно видеть, что для большинства исследователей вопрос о структуре идентичности, во-первых, был производным от вопроса о ее развитии, а во-вторых — конкретные решения его по сути не выходили за рамки эриксоновского деления идентичности на персональную и социальную. Обратимся теперь к исследованиям последней. <...>

Изучение процессов установления идентификации человека с группой проходило в рамках когнитивистски ориентированных концепций. Начало им положили работы европейских социальных психологов М. Шерифа (Sherif M., 1956) и Г. Тэджфела (Tajfel H., 1982).

Одним из основных понятий этой теории является понятие социальной категоризации. <...>

Согласно этой теории, социальная категоризация есть система ориентации, которая создает и определяет конкретное место человека в обществе. Данное понятие было введено Г. Тэджфелом (1982) для заявления своей концептуальной позиции при решении вопроса о противоречивости межгрупповых и межличностных начал в человеке, позиции, в соответствии с которой межгрупповые и межличностные формы взаимодействия рассматриваются как некоторый континуум, на одном полюсе которого можно расположить варианты социального поведения человека, полностью обусловленные фактом его группового членства, а на другом такие формы социального взаимодействия, которые полностью определяются индивидуальными характеристиками участников (Tajfel H., 1984). Для анализа закономерностей «переходов» с одного полюса социального поведения на другой одним из последователей Тэджфела, Дж. Тэрнером, и использовались понятия личностной и социальной идентичности (Turner J. et al., 1994). <...>

Обращаясь к вопросу о том, какое место занимает социальная идентичность в общей психической структуре, необходимо отметить, что в большинстве работ исследователи, работающие в данной парадигме, указывают на идентичность как на часть Я-концепции. По их мнению, социальная идентичность есть результат самоидентификации человека с различными социальными категориями (группами принадлежности) и наряду с личностной идентичностью является важным регулятором социального поведения (Deaux, 1991, 1993; Brown J. & Smart S., 1993; Stryker S., 1991).

В соответствии с теорией самокатегоризации процесс становления социальной идентичности содержит в себе три последовательных когнитивных процесса.

Во-первых, индивид самоопределяется как член некоторой социальной категории (так, в Я-концепцию каждого из нас входит

пред-ставление о себе как о мужчине или женщине определенного соци-ального статуса, национальности, вероисповедания, имеющего или не имеющего отношения к различным социальным организациям, и прочее).

Во-вторых, человек не только включает в свой Я-образ общие характеристики собственных групп членства, но и усваивает нормы и стереотипы поведения, им свойственные (процесс социального взросления и состоит, по сути, в апробации различных вариантов поведения и выяснения, какие из них являются специфическими для собственной социальной категории: так, например, кризис подросткового возраста потому во многом и воспринимается как кризис, что хотя самоопределение подростка в тех или иных социальных категориях уже произошло, самих форм социального поведения, данный факт подтверждающих, наблюдается еще не так уж много).

Наконец, в-третьих, процесс становления социальной идентичности завершается тем, что человек приписывает себе усвоенные нормы и стереотипы своих социальных групп, они становятся внутренними регуляторами его социального поведения (так, мы не только определяем себя в рамках тех или иных социальных категорий, не только знаем и умеем вести себя соответственно им, но и внутренне, эмоционально идентифицируемся со своими группами принадлежности).

<...> Основным процессом, «запускающим» актуализацию и развитие социальной идентичности, является процесс социального сравнения (межличностного или межгруппового), за которым нередко лежит конфликт (также имеющий межличностную или межгрупповую природу). Для решения этого конфликта между различными сферами своей принадлежности (довольно часто в нашей жизни бывают ситуации, когда мы говорим: «Я как человек могу это понять, но как администратор — нет») человек начинает активно оценивать свою группу и сравнивать ее с некоторыми другими группами.

При этом важно, как отмечает Тэрнер, что, во-первых, сравнение идет с похожими, близкими, релевантными группами (так, пятиклассник сравнивает свой класс не с первым или десятым, а с параллельным пятым классом; более того, когда подобный процесс социального сравнения идет с далекой группой, ситуация воспринимается как комическая — последнее известно со времен Элочки Лю-доедки, соревнующейся с дочкой Вандербильда).

Во-вторых, в данном процессе сравнения задействованы не все параметры групп, а лишь ценностно значимые качества и характеристики (один класс может соревноваться с другим, выясняя вопрос, кто умнее, а другой — кто сильнее). В итоге позитивная социальная идентичность оказывается основанной на положительных, благоприятных отличиях своей группы от другой, имеющих социальную значимость для субъекта сравнения. <...>

В том же случае, когда индивид оказывается включенным в низко-статусную группу, это приводит к запуску различных стратегий, направленных на сохранение или достижение позитивной идентичности, например: 1) индивидуальная мобильность, которая включает все виды попыток члена низко-статусной группы покинуть ее и присоеди-

362

ниться к высоко-статусной; 2) стратегия социальной креативности, которая заключается в переоценке самих критериев, по которым проводится сравнение; 3) социальная конкуренция — это прямое приписывание желательных характеристик своей группе и противопоставление их группе сравнения (Агеев, 1990).

Эмпирические исследования, посвященные вопросам влияния знаний о себе в условиях социального взаимодействия, а также вопросам самооценки в условиях социального сравнения, делают сильный акцент на процессы самоверификации (Swann, 1987, 1990, 1992; Wood & Taylor, 1991; Bananji, 1994), причем и тенденция к подтверждению позитивных взглядов, и тенденция к подтверждению негативных взглядов на себя здесь выступают как равноправные.

Характерно, что особое внимание здесь уделяется людям именно с негативными взглядами на себя, для которых самоверификация и самооценка оказываются разнонаправленными. Данные, полученные в результате как лабораторных (Swann, 1989), так и полевых (Swann, 1992) исследований, показывают, что люди преимущественно выбирали именно тех партнеров по взаимодействию, которые подтверждали их представления о себе, даже в том случае, когда эти представления были негативными.

Сванн (Swann, 1992) утверждает, что склонность людей выбирать тех партнеров по взаимодействию, которые подтверждают их собственные взгляды на себя, коренится в желании поддержать ощущение предсказуемости и контроля.

Таким образом, видимо, правильнее было бы говорить не о стремлении индивида к изменению социального окружения или своего места в нем с целью усиления или подтверждения позитивной идентичности, но о стремлении к поддержанию стабильной личной идентичности.

Одним из основных положений теории самокатегоризации является то, что любая группа будет стремиться к дифференциации себя от других, относительно близких групп. Существует большое количество исследований, которые показывают то, как члены группы акцентируют групповые различия для того, чтобы достигнуть или сохранить (предпочтительно положительное) отличие своей группы или свою социальную идентичность (Tajfel, 1984; Knipperberg & Ellemers, 1990). Особо сильно эта тенденция наблюдается в группах, которые, существуя реально, не имеют формального социального статуса. В таких случаях дифференциация может идти в том числе и по чисто

внешним признакам — одежде, прическам, сленгу — таковы типичные пути самоидентификации для неформальных молодежных «команд» и тусовок.

Однако социальная идентичность зависит не только от межгрупповых различий, но также и от внутригрупповой гомогенности. Другими словами, помимо того, что группа должна отличаться от других групп, члены группы должны быть максимально сходны между собой. Современные исследования показывают, что восприятие группы как гомо-

363

генной повышает социальное отличие группы и таким образом усиливает социальную идентичность ее членов (Simon & Hamilton, 1994). <...>

Противопоставляя личную и социальную идентичность, исследователи часто оставляют в тени тот факт, что индивид принадлежит не к какой-либо одной группе, но, как правило, к большому числу микро- и макрогрупп. В силу этого возникает интерференция, взаимовлияние тех систем ценностей, норм и стандартов поведения, которые приняты в этих группах. Более того, часто эти системы норм и ценностей, в силу внешних обстоятельств, приходят в противоречие друг с другом и индивид оказывается перед внутренним выбором.

Теория самокатегоризации имплицитно опирается на представление об иерархичности категорий, в частности, в исследованиях Л. Чанте (Chante L., 1996) изучается взаимовлияние социальной идентичности, связанной с этносом или расой, и социальной идентичности, опирающейся на убеждения, в условиях, когда эти идентичности приходят в противоречие друг с другом. Например, работа С. Виддикомбе (Widdicombe S., 1988) посвящена попытке построения иерархической системы на основе самокатегоризации. Указание на иерархическое построение социальной идентичности можно найти в работах В.А. Ядова (1995, 1993), Т.С. Барановой (1994) и ряде других.

Однако таких работ все еще очень немного, и вопрос о взаимовлиянии различных социальных идентичностей, на наш взгляд, остается не достаточно изученным. <...>

П.Н. Шихирев

СОЦИАЛЬНАЯ УСТАНОВКА*

Понятие социальной установки было введено в 1918 г. Томасом и Знанецким. Они определяли ее как психологический процесс, рассматриваемый в отношении к социальному миру и взятый прежде всего в связи с социальными ценностями. «Ценность, — говорили они, — есть объективная сторона установки. Следовательно, установка есть индивидуальная (субъективная) сторона социальной ценности». Томас и Знанецкий неоднократно подчеркивали значение для понимания социальной установки того факта, что «она по своему существу остается чьим-то состоянием». В этом определении социальная установка представлена как психологическое переживание индивидом значения или ценнос-

* Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. М.: Наука, 1979. С. 86-103.

364

ти социального объекта. Она функционирует одновременно как элемент психологической структуры личности и как элемент социальной структуры, поскольку содержание психологического переживания определяется внешними, локализованными в социуме объектами.

Будучи обращенной одной своей гранью к социологии, а другой — к психологии, объединяя аффекты, эмоции и их предметное содержание в единое целое, социальная установка представлялась именно тем понятием, которое, казалось, могло лечь в основу теоретического объяснения социально значимого поведения.

В социальной психологии она была принята с особой готовностью, поскольку представлялась именно той исходной единицей, которая сможет выполнить роль, подобную роли химического элемента в химии, атома в физике, клетки в биологии.

Попытки найти и предложить такой элемент в социальной психологии многочисленны. К ним можно отнести концепцию Макдугалла, у которого эту роль выполнял «инстинкт», а также теории, построенные на таких единицах, как «привычки», «чувства» и т.п. Эти исходные элементы были отвергнуты как слишком умозрительные, неопределенные и, главное, не поддающиеся эмпирическому исследованию. Поэтому,

когда появился концепт, доступный для операции онального определения и в то же время охватывающий содержание, ранее определявшееся интуитивно*, то вполне естественно, что он быстро завоевал всеобщее признание.

К концу 60-х годов социальная установка прочно закрепилась как основное понятие при объяснении социально-психологических процессов как на индивидуальном, так и на групповом уровне. По объему исследований с ней может конкурировать только малая группа**, но если исследование установки можно себе представить вне группового процесса, то обратная картина просто немыслима.

Будучи одной из центральных областей исследования, социальная установка пережила вместе со всей социально-психологической наукой ее подъемы и спады. Первый период (1918—1940 гг.) отмечен теоретическими дискуссиями о содержании самого понятия, развитием техники измерения установки (начиная со шкалы Терстоуна, предложенной в 1928 г.). К концу этого периода был установлен один из отличительных признаков социальной установки — «интенсивность положительного или отрицательного аффекта относительно какого-либо психологического объекта». В 1931 г. Парк добавил еще два признака:

* До введения в социальную психологию понятия социальной установки его аналоги (установка восприятия, *set* и т.п.) уже имели свою традицию исследования в психофизике, общей психологии. Гипотезы о существовании явления, на званного впоследствии социальной установкой, высказывались философами с незапамятных времен. Идея, таким образом, витала в воздухе.

** К концу 60-х годов на долю установки приходилось около 25% всех исследований в социальной психологии.

365

латентность (т.е. недоступность для прямого наблюдения) и происхождения из опыта. В 1935 г. Г. Оллпорт, проделав огромную работу по обобщению имевшихся к тому времени определений, предложил свой вариант, и до нынешнего времени «исполняющий обязанности» обще-принятого: «Установка есть состояние психонервной готовности, сложившееся на основе опыта и оказывающее направляющее и (или) динамическое влияние на реакции индивида относительно всех объектов или ситуаций, с которыми он связан». В этом определении основные признаки установки — ее предваряющее и регулятивное действие.

Второй этап (1940—1950 гг.) — период относительного спада в исследованиях социальной установки, который объясняется переключением интереса на динамику групповых процессов — область, стимулированную идеями К. Левина; сказались и несбывшиеся надежды на точную квантификацию установки. Вместе с тем именно в этот период (в 1947 г.) Смитом было предложено деление установки на три компонента: когнитивный, аффективный и поведенческий*, а также было установлено, что эта структура обладает определенной устойчивостью. Акцентируя внимание на этой стороне установки, Д. Кэмпбелл определяет ее как «синдром устойчивости реакции на социальные объекты». Третий этап (середина 50-х — 60-е годы) — период расцвета исследований установки. На это время приходятся исследования процесса ее изменения, выполненные школой К. Ховлэнда и известные как Йельские исследования. В них изучалась в основном связь между когнитивным и аффективным компонентами установки. С 1957 г. с появлением теории когнитивного диссонанса Л. Фестингера начались исследования связей когнитивных компонентов разных установок. В это же время появились функциональные теории (или теории функций установки в структуре индивидуального поведения) Смита с со-авторами, Келмэна и Д. Каца, теории изменения установки Мак Гай-ра, Сарнова, была усовершенствована техника шкалирования, начали применяться психофизиологические методы измерения установки. 70-е годы — период явного застоя. На фоне затраченных усилий довольно обескураживающе выглядят такие итоги, как обилие противоречивых и несопоставимых фактов, отсутствие даже подобия общей теоретической основы, пестрая мозаика различных гипотез, обладающих скорее ретроспективной, нежели перспективной объясня-

* Это представляет (по выражению Г. Оллпорта) возвращение к знаменитому триумvirату Платона: делению на волю, аффекты и поведение. Наиболее четко компоненты структуры определил несколько позже (1960 г.) Д. Кац: «Установка есть предрасположенность индивида к оценке какого-либо объекта, его символа или аспекта мира индивида как положительного или отрицательного. Мнение является вербальным выражением установки, но установки могут выражаться и в невербальном поведении. Установки включают как аффективный (чувство симпатии или антипатии), так и когнитивный (знания) элементы, которые отражают объект установки, его характеристики, его связи с другими объектами».

366

ющей силой, разногласия по каждому из пунктов, содержащихся в «сводном» определении Г. Оллпорта, наличие таких существенных пробелов, как недостаточное исследование взаимосвязи установки и реального поведения. <...>

Разнобой теоретических концепций, противоречивость фактов особенно бросаются в глаза на фоне единообразия методологии и техники

эмпирического исследования, как бы независимых от конкрет-ных целей исследования. Установка измеряется в подавляющем боль-шинстве случаев на основе вербального самоотчета респондента о своей позиции относительно какого-либо объекта на так называемом кон-тинууме установки, градуированном между полюсами плюс — минус: очень хорошо — очень плохо и т.п.*.

Единообразие методов при решении разных исследовательских задач с различных теоретических позиций обусловлено соблюдением принципа операционализма. Несмотря на разные критерии, положен-ные в основу исходных определений, все они операциональны, т.е. построены как рабочие определения для измерения избранных пара-метров: интенсивности, устойчивости, степени организованности компонентов и т.п. <...>

Рассмотрим теперь на конкретном примере исследований уста-новки, как действует технологическая цепочка: модель человека— методология исследования — интерпретация данных, как объектив-ное явление трансформируется в этом процессе.

В бихевиористской схеме «установка рассматривается как *имплицитная, опосредствующая реакция — гипотетическая конструкция* или промежу-точная переменная между объективным стимулом и внешней реакцией. Установочная реакция, недоступная для внешнего наблюдения, явля-ется одновременно реакцией на наблюдаемый стимул и стимулом для наблюдаемой реакции, действуя наподобие «связующего» механизма. Обе эти стимульно-реактные связи (наблюдаемый стимул — установка; установка — объективная реакция) предположительно подчиняются всем законам теории поведения... Установка определяется как имплицитная, вызывающая драйв реакция, которая считается социально значимой в обществе (данного. — *П.Ш.*) индивида».

Из этого описания установки, которое дает Л. Дуб, наглядно видно, как действует бихевиористская модель. Очевидно, что наибольшую труд-ность для интеграции установки в эту модель представляет свойство последней внутренне опосредствовать, отличающее ее от внешне на-блюдаемой реакции на стимул. Признать, что в психологической струк-

* Существуют, разумеется, и другие методы измерения установки: наблюде-ние за поведением, психофизиологические измерения реакции на объект или его изображение, однако почти каждое исследование, использующее иную, помимо самоотчета респондента, технику измерения, есть, как говорит Кисслер с соавто-рами, «работа, публикуемая лишь затем, чтобы доказать, что установку можно измерять и иным способом». Таких работ мало.

туре поведения может присутствовать такого рода явление, — значит подвергнуть ревизии основу всей бихевиористской концепции. С другой стороны, очевидна плодотворность концепта установки для объяснения социально-психологического аспекта поведения.

Интеграция достигается путем двух операций: установка сама объявляется реакцией, чем снимается ее свойство быть целостным состоянием, а ее латентность, т.е. недоступность для наблюдения, трактуется только как теоретический прием, позволяющий снять проблему наблюдаемости, поскольку латентность оказывается при этом всего лишь гипотетической конструкцией. В итоге бихевиоризм получает возможность оперировать понятием установки, адаптировав его к своей теоретической схеме, согласно которой человек — система стимуль-но-реактивных связей, складывающихся в результате внешних воздействий. Установка ничего не добавляет в эту схему, оказываясь такой же «усвоенной поведенческой диспозицией» (Д. Кэмпбелл), как и многие другие. Ее специфика исчезает.

После такой трансформации установка становится доступной для принятых бихевиоризмом способов измерения, что в значительной степени облегчается также представлением о ее трехкомпонентной структуре. Оно позволяет, с одной стороны, учесть в некоторой степени «человечность» социальной установки, проявляющуюся в вербальности реакций, с другой — не выделять социальную установку среди установок любого биологического организма. Ведь вербальная реакция согласно бихевиористскому взгляду есть не что иное, как физическое поведение, «сотрясение воздуха», разложимое на элементарные моторные акты.

Несмотря на все описанные операции, бихевиоризм, по признанию авторов обзорных работ, не может до конца решить проблему латентности установки. Последняя в целом «представляется неудобным понятием в науке, основанной на наблюдаемых величинах».

Гораздо легче эта проблема решается в русле когнитивистской ориентации на основе модели «мыслящего человека», ставящей в центр внимания его внутреннюю когнитивную структуру (а не только внешнюю вербальную реакцию).

По определению Рокоча, «социальная установка — это относительно устойчивая во времени система взглядов, представлений об объекте или ситуации, предрасполагающая к определенной реакции». Еще более подробно, с позиции гештальтпсихологии, описывает установку С. Аш: «Установка есть организация опыта и знаний, связанных с данным объектом. Это иерархически организованная структура, части которой функционируют в соответствии с их местом в общей структуре. В отличие от психофизиологической установки восприятия она высоко концептуализирована».

Таким образом, согласно когнитивистской ориентации, роль установки, т.е. опосредствования вновь поступающей информации, выпол-

368

няет вся когнитивная структура, которая ассимилирует, модифицирует или блокирует ее. Весь процесс разворачивается в сознании, и в этом смысле когнитивистская концепция более «человечна», но именно по-этому и возникает ее основная проблема: разведение установки с элементами когнитивной структуры (мнением, убеждением), лишенными важнейшего свойства установки — ее имманентной способности регулировать поведение, ее динамического аспекта. Этот недостаток компенсируется по-разному. Согласно теории когнитивного диссонанса единичная установка лишена динамического потенциала. Он возникает лишь как результат рассогласования когнитивных компонентов двух установок. По мнению других исследователей, установка в когнитивной структуре (знание) энергетически «заряжается» от ее связи с более или менее центральной ценностью*.

В психоаналитической концепции установки мы наблюдаем иную картину. Еще в 1935 г. Г. Оллпорт говорил о том, что «Фрейд наделил установку жизненной силой, уравнивая ее с бурным потоком бессознательной жизни». Это не следует понимать буквально, ибо Фрейд специально установке не уделял внимания. Влияние Фрейда проявляется в выдвижении тезиса о том, что установка, хотя и не имеет собственного энергетического заряда, но может черпать его, регулируя уже имеющуюся психоэнергетику. Согласно психоаналитической концепции Сарнова, «установка индивида в отношении класса объектов определяется особой ролью, которую эти объекты стали играть в содействии реакциям, уменьшающим напряженность особых мотивов и разрешающим особые конфликты между мотивами».

Для всех приведенных выше определений характерна одна общая черта — ограничение сферы действия установки областью индивидуального поведения. Говоря иначе, социальная установка рассматривается преимущественно в индивидуально-психологическом аспекте. Свое логическое завершение эта линия нашла в теории социального суждения М. Шерифа и К. Ховлэнда. В ней осуществлена предельная экстраполяция данных, полученных в общей и экспериментальной психологии. Основным выводом этой теории состоит в том, что социальная установка изменяется по единому закону ассимиляции и контраста**.

* Например, представители когнитивистской ориентации Осгуд, Сузи и Танненбаум отличают установку от других поведенческих диспозиций тем, что она предрасполагает к оценочной реакции.

** Суть этого закона состоит в следующем. При наличии у субъекта фиксированной установки тот или иной объект в случае незначительного отличия от содержания установки воспринимается как полностью соответствующий ожиданиям (эффект ассимиляции). В противоположном случае наблюдается эффект контраста: «не соответствующий установке человека объект кажется ему более отличным, чем это есть на самом деле». В исследованиях социального суждения действие этого

закона проявлялось в восприятии позиции коммуникатора: она ассимилировалась в случае незначительного расхождения с позицией реципиента и воспринималась как про-тивоположная при определенном превышении, дистанции.

24-7380

369.

выявленному при исследовании установки восприятия (*set*) в общей психологии.

В основных теоретических направлениях исследований социальной установки ее социальность либо совсем игнорируется, будучи приравненной к организмическим диспозициям, как это, например, делают бихевиористски ориентированные исследователи, либо сводится к знанию, имеющему аффективную или эмоциональную окраску, либо определяется через социальность объекта установки. Это игнорирование социальности как особого качества, характерное для американо-канской социальной психологии, логично завершилось при исследовании социальной установки отрицанием ее качественного своеобразия. Все это фактически ведет к ее теоретической девальвации, превращает всего лишь в термин для перевода старых теорий на современный научный язык, что не делает их более содержательными.

Ограничение исследований социальной установки рамками психологии индивида также логично ведет к тому, что за пределами исследования остается ее свойство выполнять функции регулятора не только на индивидуальном, но и на социальном уровне. Ведь социальная установка объединяет в себе эти свойства, будучи «впечатанной» в структуру поведения членов социальной группы. Вскрыть природу этого единства, его внутренние закономерности американская социальная психология не смогла в силу отмеченной философской и методологической ограниченности.

Эта ограниченность сохраняется даже в социологических подходах, которые, казалось бы, непременно должны идти к анализу установки от социума. Тем не менее и в символическом интеракционизме — наиболее известной социологической ориентации в социальной психологии — она «рассматривается через «Я»-концепцию, которая формируется интернализированными установками других». «Я»-установка, т.е. отношение человека к самому себе, объявляется общей системой координат, в которой размещаются все остальные установки.

Интересные, но ограниченные подходы к анализу функций социальной установки в социальной общности намечены в работе Смита, Брунера и Уайта, а также в теории Келмэна. Основной постулат первой работы состоит в том, что индивид выражает то или иное мнение лишь потому, что оно используется либо как средство сохранения отношений с другими людьми, либо как орудие их разрыва. Иными словами, мнение, предположительно отражающее установку, может выполнять две функции: идентификации с группой или противопоставления себя группе.

Идея о социальных причинах устойчивости проявления установки была разработана Келмэном. Он выделил три процесса, способствующие этой устойчивости: подчинение, идентификацию и интернализацию. В первом случае имеется в виду сохранение установки под влиянием внешнего контроля, во втором — для поддержания социальных

370

связей, в третьем — устойчивость установки объясняется тем, что сам объект установки имеет для индивида личное значение, независимо от внешнего контроля или одобрения со стороны общества.

Итак, для исследований установки оказывается характерным одновременно разнородной ее интерпретации в разных теоретических схемах и единое методологическое ограничение сферой индивидуально-го поведения.

Бесспорно, это ограничение во многом вызвано заимствованием теоретических схем из общей психологии. И так же, как в позитивистски ориентированной общей психологии человек предстает механицистски раздробленным на стимульно-реактивные связи, в социальной психологии индивид определяется как «комплекс социальных установок»*.

Важно, однако, подчеркнуть, что сама установка (в соответствии с тем же принципом) изучается либо изолированно (как в бихевиористской схеме), либо в лучшем случае в связи с установкой того же уровня (как в когнитивистской схеме). Но и на этом процесс дробления не заканчивается. Сама установка расчленяется на когнитивный, аффективный и поведенческий элементы.

И наконец, свое завершение фрагментация находит в выделении внутри самих этих компонентов операционально определенных и доступных для измерения качеств. Так, например, в когнитивном компоненте выделяются информационное содержание, временная перспектива, центральность — периферийность, в аффективном — направленность, интенсивность, в поведенческом — объективность, ситуативность и т.п.**.

Крайне важно подчеркнуть следующее. Каждый из очередных этапов фрагментации объекта ведет ко все большей диверсификации знания, его дроблению в зависимости от конкретного понимания установки, ее компонентов и связей между ними, от выделенного параметра, гипотезы о нем, от выбора зависимой и независимых переменных для проверки гипотезы, от применяемой процедуры и техники исследования, а также от многих других зачастую не менее важных условий. Удивительно ли, что исследования одного и того же объекта напоминают строительство Вавилонской башни в момент распада строителей на «двенадцать языков».

Возможна ли интеграция таких знаний, на что надеются сейчас американские социальные психологи, и если да, то на какой основе?

Попытки синтеза уже предпринимались. В 1960 г. Д. Кац выступил с функциональной теорией установки. Предложив изучать установку с

точки зрения потребностей, которые она удовлетворяет, он выде-

* Ср. приведенное ранее определение Г. Оллпорта: «человек есть система реф-латорных дуг».

** У. Скотт насчитал 11 таких параметров социальной установки.

лил четыре ее функции, соответствующие, по его мнению, основным потребностям личности: 1) инструментальную (приспособительную, утилитарную); 2) эго-защитную; 3) выражения ценностей; 4) организации знания, познания действительности.

Д. Кац прямо заявил, что первая функция заимствована из бихевиоризма и теорий научения, вторая — у Фрейда и его последователей, третья — из психологии личности (исследования проблемы самовыражения, самореализаций), четвертая — из гештальтпсихологии*. Строго говоря, эту теорию нельзя назвать теорией: она скорее «упражнение по переводу разных теорий на один язык», «попытка свести воедино все теории под одним названием» — как это было замечено ее критиками. Она оказалась интересной лишь тем, что, будучи композицией из всех предыдущих теоретических подходов, отразила всю эволюцию исследований установки от Томаса и Знанецкого, призвав к возвращению «на круги своя».

Исследователи-эмпирики этот призыв и теорию встретили без энтузиазма не только по причине ее эклектизма. Для них факты, полученные в собственном эмпирическом исследовании, в соответствии с принципом операционализма приобретали значение самого объекта.

Видимо, поэтому не находит особого отклика монументальная по своему замыслу идея Д. Стаатса, попытавшегося осуществить интеграцию «снизу», т.е. объединить накопленные факты на основе одной теоретической платформы — варианта теории научения. В данном случае вопрос встает о правомерности интерпретации данных, полученных в соответствии с одной теоретической схемой, в другой схеме, где они могут приобрести иной смысл. Решение этой проблемы затрудняется еще и тем, что данные с трудом сопоставляются не только внутри одной и той же теоретической ориентации, о чем достаточно свидетельствует работа самого А. Стаатса, не только внутри одного направления, развивающегося в рамках этой ориентации, но даже между исследованиями конкретного явления внутри этого же направления.

Подтверждением этому могут служить Йельские исследования процесса убеждения, выполненные под руководством К. Ховлэнда. Они были объединены единой теоретической и методологической платформой — бихевиоризмом с его центральными понятиями (сти-мул, реакция, подкрепление), акцентом на исследование «объективного» (внешне наблюдаемого) поведения. Изучалось изменение установки как процесс взаимодействия когнитивного и аффективного компонентов. Общей была точка зрения, согласно которой изменение когнитивного компонента (мнение, убеждение) влечет за собой

* Отметим, что в работах Томаса и Знанецкого было предложено похожее деление мотивационной структуры личности на четыре влечения, а Смит и его соавторы исследовали по существу те же функции.

372

изменение аффективного и поведенческого компонентов*. И тем не менее практически по каждому из исследованных условий эффективной коммуникации: односторонней — двусторонней аргументации, приоритета выступления (до или после оппонента), эффекта «бумеранга», «запаздывающего» эффекта и других — были получены противоречивые данные, не поддающиеся интеграции в одну схему.

Другой пример — теория когнитивного диссонанса, породившая не меньшее количество противоречивых, а зачастую взаимоисключающих данных.

Как же в этой ситуации можно говорить об интеграции хотя бы двух основных: бихевиористской и когнитивистской — ориентации? Но, даже если бы внутри каждой из ориентации было достигнуто относительное единство выводов, найти для них общую платформу — задача исключительно трудная, поскольку они противостоят друг другу не только как теоретические ориентации.

Они несопоставимы и методологически. Бихевиористская модель таксономична, поэтому в Йельских исследованиях упор делается на изучение *зависимых* переменных, в то время как когнитивистская модель, дифференциальная по своей сути, изучает в основном *независимые* переменные.

Кроме того, одно из главных препятствий на пути дальнейшего исследования установки авторы одной из обзорных работ справедливо видят в том, что слишком мало проводится экспериментов специально для проверки противоречивых выводов, полученных на основе различных теорий, что авторы различных теорий не спешат с таким сопоставлением, что переменные выбираются произвольно и изучаются слишком изолированно, что их изучение ведется в основном методом лабораторного эксперимента.

Иными словами, необходимость какой-то, хотя бы рабочей, условной унификации ощущается и осознается, хотя довольно популярен и другой тезис: «пусть расцветают все цветы». Безусловно, более или менее общепринятая система понятий могла бы способствовать интеграции фактов и данных, однако еще более важным условием преодоления существующего разброда должно стать восстановление целостности самого объекта, т.е. нахождения обратного пути от переменных, компонентов установки, комплекса установок — к индивиду, и не просто абстрактному индивиду, а целостному живому человеку. О том, что именно в этом направлении надо искать выход, сви-

* Исключением были исследования М. Розенберга. В его экспериментах у испытуемых, находящихся в гипнотическом состоянии (с внушенной постгипнотической амнезией), изменяли отношение к некоторому объекту на противоположное. У статистически значимого количества испытуемых такое изменение аффективного компонента влекло соответствующую рационализацию, т.е. изменение когний.

детельствует исследование проблемы соответствия установки реальному поведению.

К. Ховлэнд и его сотрудники изучали в основном отношение когнитивного и аффективного компонентов установки. Выяснилось, как изменяется мнение или убеждение, как изменение мнения, т.е. когнитивного компонента, меняет эмоциональное отношение реципиента, т.е. увеличивает (или уменьшает) чувства симпатии (или антипатии) к объекту установки. В соответствии с постулатом бихевиоризма о том, что знание, будучи усвоенным, входит в структуру опыта и оказывает впоследствии регулирующее влияние на само поведение, считалось, что залог успеха коммуникатора в его способности внедрить то или иное мнение в когнитивную структуру реципиента или изменить его точку зрения по конкретному вопросу. Иными словами, при исследовании отношения когнитивного и аффективного компонентов внимание уделялось одному направлению: от когнитивного к аффективному. <...>

В некоторых исследованиях Йельской группы было также показано, что можно изменить точку зрения испытуемых, давая им, например, «играть роль» своих оппонентов или даже заставляя механически повторять (т.е. путем чисто моторного закрепления) нужную коммуникатору идею.

Но все эти результаты (кстати говоря, не всегда подтверждавшиеся) были получены в лабораторном эксперименте и могут считаться валидными только в этих условиях. Стремясь к добыванию максимально «позитивного» знания, исследователи на самом деле изучали псевдо-объект, т.е. объект, взятый в его искусственных, вырванных из жизненной среды проявлениях.

Этот изъян методологии, вызванный дроблением объекта исследования, выявился особенно четко, когда были поставлены вопросы о том, что происходит с этим изолированно изменившимся мнением, когда оно начинает испытывать давление со стороны таких факторов, как общее состояние когнитивной структуры, реальные требования реальной ситуации и т.п.

Еще меньшую валидность данные Йельских исследований обнаружили при изучении так называемого парадокса Ла Пьера — феномена явного несоответствия мнения и поведения*. В течение длительного времени «степень взаимосвязи между невербальным и вербальным поведением была неизвестна и явно малоинтересна для большинства иссле-

* В 1934 г. Ла Пьер в поездке по США вместе с супругами китайцами останавливался в 250 отелях, владельцам которых затем отправил письма с просьбой зарезервировать места для этой же пары. Он получил 128 ответов, 90% из которых были отрицательны. В 1952 г. этот эксперимент был повторен другими исследователями в несколько измененном варианте (речь шла о посещении кафе негритами женщинами). Результаты были получены примерно такие же.

374

дователей», т.е. молчаливо принимался постулат о соответствии вербального поведения невербальному, а говоря попросту, предполагалось, что люди ведут себя в жизни так, как они об этом говорят.

Однако в 1969 г., собрав результаты почти всех исследований проблемы соответствия вербального поведения невербальному, А. Уикер пришел к выводу, что «декларируемые установки скорее не связаны или мало связаны с невербальным поведением». Сопоставляя данные в пользу гипотез о соответствии или несоответствии установки поведению, Кислери и соавторы отмечают, что данные о несоответствии получены преимущественно в условиях реальной жизни, а данные о соответствии — в условиях лабораторного эксперимента. Иными словами, соответствие вербального поведения невербальному ставится в зависимость от ситуации*. В то же время существуют данные о том, что один и тот же индивид в ситуации, требующей одного поведения, все-таки ведет себя так, как этого требует «иная организованная общность», т.е. в одной ситуации индивид ведет себя в соответствии с установкой, усвоенной в другой ситуации, не уступая актуальному «ситуационному давлению». И это скорее правило, чем исключение, иначе в поведении человека не было бы определенной, хотя и не всегда устойчивой последовательности.

Искусственная изоляция социальной установки для, казалось бы, наиболее глубокого ее изучения привела по существу к тому, что в условиях лабораторного эксперимента, да и во многих полевых исследованиях она изучалась только как общепринятое социально одобряемое мнение, в то время как поведение в реальной жизни — это сложный комплекс, результат влияния огромного количества факторов: предположений индивида о возможных последствиях данного поведения, оценки этих последствий, мнений индивида о том, почему он чувствует, что должен поступать так или иначе, его мнений о том, какое поведение считается должным в его обществе, уровня аффективной коннотации, мотивации действия в соответствии с нормативными убеждениями и т.д.

Таким образом, изучение установки в соответствии с канонами позитивизма привело к тому, что в конце технологической «цепочки» исследования получился весьма своеобразный продукт: абстрактная позиция абстрактного индивида, декларирующего свое согласие с господствующими ценностями.

Ограниченность и даже наивность такого результата в последнее время стали настолько очевидными, что речь уже идет не о том,

при-держиваться прежней логики исследования или нет, а о том, как ее

* В качестве одной из таких точек зрения можно отметить мнение Рокича, считающего, что поведение — результат действия двух установок: на ситуацию и на объект. Он считает, что именно их искусственное разделение в эксперименте «значительно задержало развитие теории установки».

изменить. В частности, предлагается отказаться от деления установки на компоненты, конкретизировать исследования* (например, определять отношение не к неграм вообще, а к негру, представителю конкретной социальной группы), признать, что мнение не обязательно связано с установкой, наконец, изменить технику измерения, дополнив шкальный анализ наблюдением и тому подобными объективными методами, так как индивид якобы не способен точно выразить свою установку вербально.

Вряд ли, однако, можно ожидать, что подобные усовершенствования смогут послужить началом «восстановления» человека — основного объекта, для изучения которого и было введено понятие социальной установки. Это возможно лишь в том случае, если анализировать индивидуальное поведение в социальном контексте, т.е. как детерминированное социальными закономерностями более высокого порядка, а саму установку анализировать как социальный продукт, имеющий определенные функции.

Характеризуя итоги Йельских исследований, один из крупнейших специалистов по проблемам эффективности массовой коммуникации У. Шрамм сказал, что они поставили «старые правила риторики на научные рельсы». Ту же мысль более определенно выразил У. Макгайр: «Подход теории научения (в исследованиях изменения установки. — П.Ш.) редко опрокидывает наши обыденные представления, этот подход, на наш взгляд, все больше и больше приобретает статус «плодотворной ошибки». В самом деле, в подавляющем большинстве случаев были получены весьма скудные (с точки зрения их новизны) данные. В основном это данные, например, о том, что женщины и дети (вообще женщины, вообще дети) легче поддаются убеждениям, но их мнения менее устойчивы, люди пожилого возраста более консервативны; прежде чем изменить установку, надо ее «расшатать», т.е. заставить человека сомневаться в ее адекватности; внешность и авторитет коммуникатора существенно влияют на эффективность коммуникации; коммуникатор не должен противопоставлять себя аудитории и т.д. Таким образом, и практическая эффективность научных исследований оказалась гораздо ниже ожидаемой.

Весь парадокс заключен здесь в том, что чем сильнее исследователь стремится к максимальной «научности» (т.е. уровню объек-

* Весьма характерно, что к такому выводу приходят и бихевиористски ориентированные исследователи. Так, Дефлер и Уэсти говорят: «Мы должны начинать с понятия установки, определяемого как возможности конкретных проявлений синдрома реакции, а затем тщательно специфицировать три вещи: 1) точный социальный объект, который предположительно стимулирует эти реакции; 2) точный характер и число различных классов или измерений реакций и 3) точное измерение операций по наблюдению за вероятностными реакциями индивида, применяемыми (операциями. — П.Ш.) для получения количественно выраженного суждения по каждому классу реакций. Только тогда мы сможем понимать друг друга и самих себя, произнося термин «установка».

376

тивности, достигнутому точными науками: физикой, математикой и т.п.), тем больше он «очищает» объект своего исследования — человека — от «помехообразующих» переменных, приравнивая его к неодоушевленному механизму, и тем меньше, естественно, он может проникнуть в суть того, что недоступно для внешнего наблюдения, и тем более тощими становятся выводы.

Этот подход стимулируется, помимо принципов позитивизма, идеологическим заказом. В частности, на исследования процесса изменения социальной установки сильный отпечаток наложило представление о человеке как пассивной пешке. Специфическая логика исследования, в результате которой человек был сведен до уровня объекта, была дополнена устремлением что-то с ним делать, и в итоге человек приобрел облик доступного для манипуляции объекта. Его собственная внутренняя активность была сведена в получившейся модели до минимума.

Влияние специфической идеологии сказалось и в представлении о самой установке. Обращают на себя внимание ее трактовки как структуры, стремящейся к равновесию, к непротиворечивости, в то время как по существу для установки как динамического состояния нормальной является, напротив, постоянная тенденция к выходу из равновесия, о чем свидетельствуют и конкретные исследования. Очевидно, в таком подходе сказалось стремление к бесконфликтности и стабильности как всеобщему идеалу.

Л.Г. Асмолов, М.А. Ковальчук

О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЯ УСТАНОВКИ В ОБЩЕЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ*

Вопрос о механизмах регуляции социального поведения личности в последнее время привлекает к себе внимание представителей многих смежных дисциплин, в частности психологии, социальной психологии, социологии. Очевидно, естественным следствием такого междисциплинарного подхода к проблеме является некоторое сближение понятийных аппаратов тех теорий, которые пытаются внести свой

вклад в разрешение проблемы. Более того, при создании концепту-

* *Асмолов А.Г., Ковальчук М.А.* О соотношении понятия установки в общей и социальной психологии//Теоретические и методологические проблемы социальной психологии/Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1977. С. 143-163. •

альных схем, собственного теоретического языка происходит подчас заимствование терминологии из других областей знания.

Такое положение ставит вопрос о необходимости соотнесения понятий, используемых в различных теоретических подходах, так как нередко один и тот же термин, имеющий собственную семантическую традицию в рамках одного подхода, в новой концептуальной схеме наполняется новым содержанием. Вследствие этого некоторые понятия становятся настолько многозначными, что превращаются в «козла отпущения», и некоторые исследователи предлагают вообще отказаться от использования этих понятий.

В этом смысле понятие «социальная установка» не составляет исключения. Это выдвигает задачу соотнесения понятия установки в общей и социальной психологии. Перспективным путем к осознанию современного состояния проблемы установки вообще и проблемы соотнесения установки в общей и социальной психологии в частности является путь исследования становления этого понятия в истории психологии.

Даже при беглом рассмотрении истории развития понятия «установка» отчетливо проступают две тенденции. Одна тенденция, которая намечается еще в работах Г. Фехнера*, отражает судьбу понятия «установка» в экспериментальной психологии. Вторая тенденция так же зарождается на определенном этапе экспериментальной психологии, но под влиянием естественного сближения психологической и социологической областей знания, приобретает особый статус в рамках социальной психологии. Здесь чаще всего фигурирует понятие «социальная установка» («attitude», «social attitude»). В данной статье предпринимается попытка рассмотреть, как соотносятся между собой разработки названной проблемы в двух указанных тенденциях.

Исследование социальных установок теснейшим образом связано с проблемой перехода от интерпсихологических к интрапсихологическим отношениям, поскольку само понятие «социальная установка» можно в какой-то мере рассматривать как зону перекреста между общей и социальной психологией. Напомним, что понятие «установка» приобрело право гражданства в исследованиях вюрцбургской школы. Однако, переключившись в социальную психологию из экспериментальной психологии, оно, по сути, впервые получило свое позитивное определение. Дело в том, что в работах вюрцбургской школы исследование установок «...страдало одним методологическим недостатком, оставившим определенный след в развитии научного знания об установке. На основе указанных исследований (исследований времени реакции, выполнения задач и т.д. — А.Л. и М.К.) были определены отдельные виды установок, что повлекло за собой распад и исчезновение общего понятия установки»*.

Причину такой «слепоты» в понимании установки на заре экспериментальной психологии нетрудно понять. Представители экспериментальной психологии в целях конкретных экспериментальных исследований отдельных психических функций расчленили явления психической реальности, и субъект оказывался вне их поля зрения.

В исследовании У. Томаса и Ф. Знанецкого социальная установка впервые была определена как *общее* состояние субъекта, обращенное *на ценность*, т.е. в отличие от использования понятия «установка» в экспериментальной психологии понятие социальной установки с момента своего введения подразумевает под установкой общее целостное состояние субъекта. Для представителей социальной психологии в качестве объекта исследования сразу же выступил человек во всей его целостности; отсюда и позитивное определение установки. Но при этом выигрыш правильности понимания установки как целостности обернулся проигрышем в «психологичности» содержания этого понятия. При переходе к социально-психологическому исследованию на первый план выдвигалась задача обоснования именно «социальности» социальных установок. Да и те области социальной практики, для объяснения которых в первую очередь привлекалось понятие социальной установки, требовали прежде всего изучения таких аспектов проблемы, как функции социальных установок, возможность изменения установок и т.д. Иначе говоря, ситуацию, сложившуюся в ходе изучения социальных установок, можно охарактеризовать следующим образом: подчинив себя компетенции социальной психологии, социальная установка до некоторой степени утратила свою «психологичность». Из поля внимания зарубежных психологов как бы выпало то, в какой форме социальная установка выступает для субъекта. Между тем в общей психологии развитие проблемы установки шло по линии исследования именно этого аспекта. Именно при таком положении дел, естественно, и встает вопрос о соотнесении представлений о природе установки и ее функциях в общей и социальной психологии.

Существует множество попыток сопоставления понятий «установка» (set) и «социальная установка» (attitude). Остановимся на некоторых из них. В зарубежной экспериментальной психологии к одной из наиболее разработанных теорий установки относится когнитивная теория гипотез Дж. Брунера и Л. Постмана**, в которой в интересующем нас плане наиболее значимым является анализ детерминант перцептивной готовности. В качестве одной из важнейших

* См.: Асмолов А.Г., Михалевская М.Б. От психофизики «чистых ощущений» к психофизике «сенсорных задач»//Проблемы и методы психофизики. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1974.

* Надиршвили Ш.А. Понятие установки в общей и социальной психологии. Тбилиси. 1974. С. 8.

** Allport F. Theories of perception and the concept of structure. N. Y., 1955; Bruner J. On perceptual readiness//Psychol. Rev., 1957. Vol. 64. P. 340-358.

детерминант Брунер и Постман называют количество стимульной информации. Между стимульной информацией и гипотезой складываются следующие отношения.

1. Чем сильнее гипотеза, тем больше вероятность ее возбуждения и тем меньше релевантной и поддерживающей стимульной информации требуется, чтобы подкрепить гипотезу. Релевантная информация может быть как позитивной, так и негативной по отношению к гипотезе.

2. Чем слабее гипотеза, тем большее количество информации (релевантной и поддерживающей) необходимо, чтобы подкрепить гипотезу. Чем сильнее гипотеза, тем большее, а чем она слабее, тем меньшее количество противоречивой стимульной информации необходимо, чтобы опровергнуть ее.

Другими детерминантами «стойкости» гипотез являются: частота подкрепления в прошлом, число конкурирующих гипотез, мотивационная поддержка, когнитивная поддержка и «согласие с группой». Механическое прибавление этого социального фактора к детерминантам установки (set) представляет собой один полюс решения проблемы соотношения «установки» и «социальной установки» — решение ценой полного игнорирования специфики социального.

На другом полюсе находится решение этой проблемы, предлагаемое некоторыми социальными психологами. Мы коснемся схемы человеческой активности, предложенной Гринвальдом*. Не останавливаясь подробно на этой схеме, отметим, что она наглядно иллюстрирует необихевиористический подход к поведению. В ней представлены четыре блока: блок прошлого опыта, блок теоретических промежуточных процессов, блок установки и ее компонентов и блок поведения. Блок установки идет вслед за блоком теоретических промежуточных процессов, среди которых мы обнаруживаем и инструментальное научение, и классические условные рефлексы, и процесс познания. Такое решение вопроса о месте социальной установки в регуляции поведения может быть охарактеризовано как решение *по способу «надстраивания этажей»*: над этажом инструментальных рефлексов воздвигается этаж социальной установки. Критический анализ этой схемы дан Ш.А. Надирашвили, одним из представителей школы Д.Н. Узнадзе. Надирашвили справедливо отмечает, что ни инструментальное научение, ни условные рефлексы не могут быть осуществлены без наличия соответствующей установки**. Но даже если мы предположим, что на этаже условных рефлексов действует, допустим, установка в форме так называемой психофизической установки индивида и тем самым выступает как основа любых промежуточных процессов, а сверху прибавляется этаж социальной установки, то мы все

* См.: Надирашвили Ш.А. Указ. соч. С. 25.

** См.: Там же. С. 27.

380

равно останемся в рамках решения по способу «надстраивания этажей». Такого рода решение не приближает нас к ответу на вопрос о соотношении «установки» и «социальной установки», а, напротив, уводит от его решения. Напомним, что именно так обошлась традиционная психология с проблемой высших психических функций, отдав, как отмечает Л.С. Выготский, «натуральные» функции детской психологии, а высшие психические функции — общей*. Решение по способу «надстраивания этажей» оставляет в тени действительные отношения между установкой и социальной установкой, снимает проблему специфики каждого уровня, предлагая вместо ответа на вопрос механическое наложение одного на другое. Подобное решение узаконивает искусственный разрыв между социальной и общей психологией. Но как раз такое решение мы и находим в основном в американской социальной психологии, в которой, по мнению П.Н. Шихирева, «...социальная установка (attitude) в том толковании, какое принято в американской социальной психологии, отличается от установки на психофизическом уровне (set) лишь дополнительной возможностью выражения — вербальным поведением»**. По-этому схема Гринвальда, будучи модифицированной путем введения этажа психофизической готовности, не решает проблемы о соотношении установки и социальной установки. Критикуя необихевиористическую схему человеческой активности Гринвальда, Ш.А. Надирашвили поднимает один из вечных вопросов психологии установки — вопрос об отношениях между установкой и учением, установкой и деятельностью. Этот вопрос органически связан с единственной общепсихологической теорией установки, поставившей это понятие в самую основу учения о психическом — теорией установки, созданной классиком отечественной психологии Д.Н. Узнадзе. В социально-психологических исследованиях всегда упоминают теорию Узнадзе, когда речь заходит об установке. Но при этом иногда допускается неоправданное смешение ключевого понятия этой теории — понятия первичной установки с понятием социальной установки — несмотря на то, что представители школы Узнадзе неоднократно выступали против такого смешения***. Однако развести понятия первичной установки и социальной установки не удастся до тех пор, пока не будет решен эзопрос об отношениях между установкой и деятельностью.

Представители школы Д.Н. Узнадзе в течение многих лет последовательно отстаивают идею о существовании первичной установки,

* См.: Выготский Л.С. Развитие высших психических функций. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1960.

** *Шихурев П.Н.* Исследования социальных установок в США/Вопросы философии. 1973. № 2. С. 166.

*** См.: *Надирашвили Ш.А.* Указ, соч.; *Прангшвили А.С.* Исследование по психологии установки. Тбилиси, 1967; *Чхртишвили Ш.Н.* Некоторые спорные проблемы психологии установки. Тбилиси, 1971.

предваряющей и определяющей развёртывание любых форм психической активности (Ш.А. Надирашвили, А.С. Прангишвили, Ш.Н. Чхартишвили). Представители же деятельностного подхода (А.В. Запорожец, А.Н. Леонтьев, Д.Б. Эльконин) не менее последовательно отстаивают альтернативную позицию, которая может быть лаконично передана формулой: «Сначала было дело».

С нашей точки зрения, вопрос об отношениях между первичной установкой и деятельностью, несомненно, выиграет при переводе его на почву исторического анализа. Для того чтобы адекватно понять интересующее нас событие — появление теории установки Д.Н. Узнадзе, необходимо восстановить тот фон, на котором это событие произошло, в частности, те моменты, которые необходимы для выявления задачи, приведшей к появлению теории установки Д.Н. Узнадзе.

На ранних этапах экспериментальной психологии факт установки (готовности к активности) проявлялся в самых разных областях психической реальности. В психофизике и исследованиях времени реакции он, будучи неким неконтролируемым фактором, искажал результаты измерений и порождал ошибки вроде ошибок «ожидания» (изменение ответа испытуемого, вызванное предвосхищением изменения ощущения) и «привыкания» (тенденция испытуемого реагировать на появление нового стимула тем же способом, которым он реагировал на предшествующее предъявление стимула), изменение знака ошибки наблюдателя (ошибка запаздывания или упреждения при локализации движущегося объекта). В другой линии исследований установки — исследованиях иллюзий веса и объёмно-весовой иллюзии — понятия установки или ожидания привлекались для описания (подчеркиваем, описания, а не объяснения) тех состояний испытуемого, которые всегда сопровождали проявления этих иллюзий.

Таким образом, в прошлом столетии отчетливо выявились два направления в исследовании проявлений установки, но ни в одном из них установка не становилась предметом специального анализа. В работах по психофизике она, скорее, воспринималась как артефакт, который старались элиминировать путем усовершенствования экспериментальной процедуры и статистической обработки результатов эксперимента; в исследованиях иллюзий и времени реакции психологи ограничивались лишь указанием на участие установки в возникновении иллюзий или даже усматривали в ней причину различного времени сенсорной и моторной реакции, но останавливались перед психо-логическим анализом этой причины или же сводили ее к периферическим реакциям мышечной преднастройки.

В начале XX века проблема установки, как мы уже отмечали выше, стала предметом специального исследования в вюрцбургской школе, где понимание установки приобрело ряд особенностей. Во-первых, понятие установки здесь прочно срослось с понятием активности. Ак-

382

тивность же рассматривалась вюрцбургцами в отвлечении от своего реального носителя, от субъекта. Во-вторых, установка (детерминирующая тенденция) впервые получила функциональное определение как фактор, направляющий и организующий протекание психических процессов, т.е. была предпринята попытка указать те реальные функции, которые установка выполняет в психических процессах. Тем самым был явно поставлен вопрос о соотношении между деятельностью и установкой. Однако этими крайне важными для понимания проблемы установки моментами и ограничилась в основном разработка этой проблемы в вюрцбургской школе. Понятие установки резко выпадало из строя понятий атомарной интроспективной психологии, внутренняя логика которой толкала психологов на поиски не-какой субстанции «установки» в психической реальности. Следуя «правилам игры» традиционной психологии, вюрцбургцы должны были найти и описать некий новый «атом», подобно тому, как они, ориентируясь на данные интроспективных отчетов, описывали ощущения, образы, чувства и т.д. Но испытуемые «отказывались» отнести установку к какому-либо из известных состояний сознания. Поэтому, например, К. Марбе*, столкнувшись с проявлениями установки при исследовании суждения, вынужден был добросовестно перечислить все психические процессы, заверяя, что установка есть «нечто», что не может быть отнесено ни к одному из этих процессов. Собственно говоря, К. Марбе тем самым негативно определил установку и зафиксировал это понятие в концептуальном аппарате, введя термин «установка сознания» («Bewusstseinslage»), что соответствует английскому «conscious attitude»).

Поскольку реальность неоднократно наблюдаемых феноменов установки не вызывала сомнения, стало необходимым пересмотреть как концептуальную сетку, которой пользовалась традиционная психология, так и ее базовую идею, которые оказались непригодными для анализа обнаруженного феномена. Базовой идеей, молчаливо или явно признаваемой представителями традиционной психологии, была идея о том, что «объективная действительность непосредственно и сразу влияет на сознательную психику и в этой непосредственной связи определяет ее деятельность»**. Д.Н. Узнадзе назвал эту идею «постулатом непосредственности».

Принимая осознанно или неосознанно этот постулат как исходную предпосылку экспериментального исследования, психолог оставался один на один с теми непреодолимыми трудностями, которые были обусловлены признанием постулата непосредственности и про-

* Обстоятельный анализ теории установки К. Марбе дан в работе: *Чхартишвили Ш.Н.* Некоторые спорные проблемы психологии установки. Тбилиси, 1971.

** *Узнадзе Д.Н.* Экспериментальные основы психологии установки//Психологические исследования. М.: Наука, 1966. С. 158.

являлись в ошибках «ожидания» и «привыкания», в иллюзиях уста-новки, в таинственной неуловимости установки посредством интрос-пекции и, наконец, в беспомощности попыток поместить установку в арсенал устоявшихся категорий традиционной психологии.

Признание постулата непосредственности определило и тот об-щий исторический факт, что представители традиционной психоло-гии, ориентированные в своих исследованиях на переживания отдель-ного индивида, резко обособили сферу психической реальности от действительности и тем самым оказались в замкнутом круге сознания. Только пересмотр самого фундамента психологии мог устранить те препятствия, которые встали на ее пути, а такой пересмотр возможен лишь при выходе за сферу эмпирических фактов и обращении к мето-дологическому анализу самих оснований психологической науки.

Этот шаг был сделан Д.Н. Узнадзе, который, дав методологический анализ фундамента атомарной интроспективной психологии, выде-лил постулат непосредственности, являющийся исходной предпосыл-кой всей традиционной психологии. Искусственность конструкций, вынуждающих мысль исследователя двигаться в замкнутом круге со-знания, неадекватность подобного рассмотрения психики, обуслов-ленная принятием постулата непосредственности, привели Д.Н. Уз-надзе к постановке задачи о необходимости преодоления этого посту-лата, к идее о невозможности анализа сознания изнутри и, следовательно, к поиску такого опосредующего двухчленную схему анализа звена, которое само бы не принадлежало к категории явле-ний сознания. Ради решения задачи преодоления постулата непосредственности через категорию, не принадлежащую к сфере явлений сознания, Д.Н. Узнадзе и была создана теория установки.

Таким образом, перед Д.Н. Узнадзе встала в первую очередь задача принципиально методологического характера — задача анализа тех предпосылок, на которых зиждилось здание традиционной психоло-гии. Это сразу же резко противопоставило в методологическом плане концепцию Узнадзе всем вариантам понимания установки. Поэтому попытка вычертить прямую линию развития проблемы установки (воз-можно, провоцируемая чисто внешним терминологическим сход-ством), скажем, от детерминирующей тенденции Н. Аха до установки Д.Н. Узнадзе и, далее, до социальной установки Томаса и Знанецко-го, была бы столь же абсурдной, как попытка искать истоки теории деятельности в бихевиоризме. Абсурдность ее состоит прежде всего в том, что в отличие от Н. Аха, Э. Тол мена и др., направляющих все свои усилия на анализ «центрального процесса» (установки, ожида-ния, знакового гештальта) — промежуточной переменной, Д.Н. Уз-надзе отчетливо заявляет, что постулат непосредственности не может быть преодолен изнутри.

Д.Н. Узнадзе пошел по пути преодоления постулата непосредственности через «подпсихическое» — через установку. Установка —

384

это «...своего рода целостное отражение, на почве которого может возникнуть или созерцательное, или действенное отражение. Оно зак-лючается в своеобразном налаживании, настройке субъекта, его го-товности... к тому, чтобы в нем проявились именно те психические или моторные акты, которые обеспечат адекватное ситуации созер-цательное или действенное отражение. Оно является, так сказать, **«ус-тановочным отражением»**. Содержание психики субъекта и вообще всего его поведения следует признать реализацией этой установки и, следовательно, вторичным явлением»*. Это определение, будучи взя-то само по себе, оставляет возможность неоднозначной его интерпре-тации. Какой смысл, например, вкладывает Д.Н. Узнадзе в термин «психическое», которое всегда вторично по отношению к установке? Что он имеет в виду, говоря о первичной установке? От решения этого вопроса зависит, вправе ли мы ставить знак тождества между первичной и социальной установками. Чтобы ответить на эти вопро-сы, достаточно восстановить задачу ученого и исторический контекст, выступавший как условие решения этой задачи.

Д.Н. Узнадзе, анализируя представления традиционной психологии, неоднократно подчеркивал, что ее представители отождествляли со-знание и психику. Правда, Д.Н.Узнадзе упоминает о существовании направления, которое обращается к проблеме бессознательного, — о психоанализе З. Фрейда. Но, по справедливому мнению Д.Н. Узнадзе, концепция З. Фрейда ни в коей мере не *меняет* действительного поло-жения вещей в картине представлений традиционной психологии, поскольку бессознательное у Фрейда — это негативно определенное сознательное. Рационализовав таким способом «бессознательное» в психоаналитической теории, Д.Н. Узнадзе устраняет любые возражения против своего тезиса, согласно которому в традиционной психологии «...все психическое сознательно, и то, что сознательно, является по необходимости и психическим»**. Все это наталкивает нас на мысль, что, по-видимому, говоря о первичности установки по отношению к психике, Д.Н. Узнадзе подразумевал психику в смысле традиционной психологии, т.е. психику как явление сознания. Тогда становится по-нятной та страстность, с которой Д.Н. Узнадзе настаивает на положе-нии о первичности установки. Ведь если бы установка была вторичной по отношению к психическому как сознательному, то ее введение равным счетом ничего бы не дало для решения задачи преодоления постулата непосредственности. Дело, поэтому, прежде всего не в том, обладает ли установка атрибутом осознанности или не обладает, а в том, может ли она быть принята в качестве первичной категории, т.е. категории, порождающей любые психические процессы, в том числе

* Узнадзе Д.Н. Основные положения теории установки//Бжсалава И. Т. Психоло-гия установки и кибернетика. М.: Наука, 1966. С. 26.

** Узнадзе Д.Н. Экспериментальные основы психологии установки. С. 135.

385

25 - 7380

и бессознательные. Если да, то социальная установка, взятая в своей интрапсихической форме, выступила бы тогда по отношению к этой базовой категории как вторичный феномен, как порождение первичной установки. Из вышесказанного вытекает, что не может быть и речи о смешении первичной установки и социальной установки. Однако интересующий нас вопрос встает теперь в следующей форме: выступает ли в онтологическом плане первичная установка как категория, порождающая психические процессы, или же под «первично-стью» в теории Д.Н. Узнадзе имеется в виду первичность по отношению к психическому как сознательному?

Понимание первичности является довольно спорным и требует более подробного обсуждения. Предположим, что установка первична по отношению к любым формам психической активности вообще, и, следовательно, любые уровни деятельности являются производными от установки, ее реализацией.

Во-первых, тогда только искушенный наблюдатель сумеет отличить установку от тенденции, внутреннего желания, влечения и т.д. Признание установки «первичной» в этом смысле означало бы ее сведение исключительно к внутренней детерминации и нивелировало бы всякую разницу между установкой Д.Н. Узнадзе, «либидо» Фрейда и стремлением к совершенству, к могуществу Адлера, у которых чело-веческая деятельность и выступает лишь как реализация этих тенденций или влечений. Такое рассмотрение первичной установки, однако, вступает в явное противоречие с аксиоматическим положением Д.Н. Узнадзе о необходимости для возникновения установки такого условия, как ситуация.

Во-вторых, тогда исследователь при попытке решить вопрос об отношении между восприятием и установкой, деятельностью и установкой неминуемо попадет в заколдованный круг. Парадокс состоит в следующем: необходимыми условиями возникновения установки являются ситуация и потребность; ситуация только в том случае выступает как условие возникновения установки, если она воспринята субъектом, но любой акт восприятия, согласно теории Д.Н. Узнадзе, предполагает существование установки. Иными словами, для того чтобы возникла установка, должна быть отражена ситуация, но ситуация не может быть отражена без наличия установки. Д.Н. Узнадзе в качестве выхода из этого замкнутого круга предлагает мысль о том, что установке предшествует акт «замечания», т.е. своеобразного неосознанного восприятия ситуации удовлетворения потребности. В современной психологии существование акта восприятия, афферентирующего поведенческий акт и не являющегося достоянием сознания, ни у кого не вызывает сомнения. Но вопрос в данном случае, как нам кажется, не столько в том, что конкретно понимал под «замечанием» Д.Н. Узнадзе, а в том, что, говоря о «замечании», Д.Н. Узнадзе имплицитно предполагает наличие активности, которая предшествует

386

возникновению первичной установки. Отсюда можно сделать вывод о том, что у самого Д.Н. Узнадзе установка в действительности выводится из поведения, из того, что делает субъект, а не поведение из установки.

Если предложенная нами интерпретация содержания понятия «первичная установка» верна, то мы попытаемся определить то место, которое установка занимает внутри деятельности, опираясь на представления о деятельности, выработанные в советской психологии, в частности на теорию деятельности А.Н. Леонтьева. Нам представляется, что первичная установка в деятельности выполняет чрезвычайно важную роль, а именно: она направляет поисковую активность на предмет потребности, т.е. понятие первичной установки отражает в концептуальном аппарате теории деятельности акт «встречи» потребности с предметом потребности*. С нашей точки зрения, первичная установка представляет не что иное, как момент в формировании фиксированной установки. Первичная установка существует до тех пор, пока не произойдет «встречи» с предметом потребности. Предмет же потребности — материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлениях, в мысленном плане — есть **мотив деятельности****.

Тогда функционально акт развертывания деятельности до первого удовлетворения потребности можно представить следующим образом: потребность —» направленность поисковой активности на предмет потребности (первичная установка) -> предмет потребности (мотив). Напомним, что согласно теории деятельности А.Н. Леонтьева для человеческой общественно опосредствованной деятельности является генетически исходным несопадением мотивов и целей. Если же целеобразование по каким-либо объективным условиям невозможно, «ни одно звено деятельности, адекватной мотиву, не может реализоваться, то данный мотив остается лишь потенциальным — *существующим в форме готовности, в форме установки*»*** (курсив наш. — А. А. и М.К).

Итак, мы подошли к позитивному определению одной из форм социальной установки — социальной установки, возникающей в каком-либо виде деятельности. В социально-психологической литературе эту форму установки рассматривают как фактор формирования социального поведения личности, выступающий в форме *отношения* личности к условиям ее деятельности, к другим. Такое понимание

* Это положение в русле теории установки Д.Н.Узнадзе высказывается одним из ведущих представителей этой теории А.С. Прангишвили (см., например: *Пран-гишвили А.С. Потребность, мотив, установка/Проблемы формирования социо-генных потребностей. Тбилиси, 1974).*

** См.: *Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971.*

*** *Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции. С. 19.*

представляется нам наиболее продуктивным*. Эти отношения в своем генезисе не существуют изолированно от деятельности, как бы сами по себе, а реализуются деятельностью субъекта. Следует отметить, что давно высказывались положения об установке как об иерархической уровневой структуре**, но разные уровни установки изучались изолированно друг от друга, поскольку установка рассматривалась вне деятельности и ее «образующих» — операции и действия. По-видимому, реализация операции осуществляется на основе ситуативной установки, т.е. готовности, возникающей посредством учета обстановки, тех условий, в которых протекает действие. Наиболее детальный анализ этого иерархически самого низкого уровня готовности дан в представлениях типа вероятностного прогнозирования***. На уровне действия установка существует в форме готовности к достижению цели и обычно вызывается задачей (Aufgabe). Первоначальный анализ этой формы установок дан в вюрцбургской школе, а также в работах Э. Брунсвика, посвященных исследованию влияния установок, со-зданных инструкцией, на константность восприятия****. И наконец, на ведущем иерархическом уровне деятельности существует социальная установка, которая в своей интерпсихической форме есть не что иное, как *отношение мотива к цели*, которое существует только через *отношение к другим*. В своей же интрапсихической форме социальная установка выступает как личностный смысл, который и порождается отношением мотива к цели.

Мы можем представить себе воображаемую шкалу отношений между мотивом, социальной установкой и личностным смыслом. *На одном ее полюсе* мы обнаруживаем полное совпадение между социальной установкой и «значением», т.е. когнитивной образующей личностного смысла. Для иллюстрации этого типа отношений воспользуемся результатами исследования Бейвеласа о влиянии изменения установки на производительность труда в группе, которые приводятся в монографии Гибша и Форверга****. У одной группы работниц указание достичь высокой производительности труда мотивировалось экономической необходимостью, т.е. им задавалась «готовая цель»; другая группа работниц активно участвовала в обсуждении задания и сама принимала цель: повысить производительность труда. В результате у первой группы — низкая производительность труда, а у второй —

* См.: Ядов В.А. Личность как субъект социальной активности//Активность личности в социалистическом обществе. М.; Варшава, 1974.

** См.: Бассин Ф.В. Проблема «бессознательного». М.: Медицина, 1968.

*** См.: Вихалемм П.А. Роль социальных установок в восприятии газетной информации: Автореф. канд. дисс. Л., 1974.

**** Brunswic E. Perception and the representative design of psychological experiments. Berkely: Los Angeles: University of California Press, 1956.

***** См.: Гибш Г., Форверг М. Введение в марксистскую социальную психологию. М.: Прогресс, 1972. С. 158-159.

388

высокая производительность. В первой группе мотив имел побудительную функцию, был «только знаемым», а социальная установка выступила для сознания только своей когнитивной образующей, своим «значением»; во второй группе, где шел процесс целеобразования, мотив имел смыслообразующую функцию, и социальная установка выступила в форме «значения для меня», в форме личностного смысла. На другом полюсе шкалы отношений между социальной установкой и личностным смыслом располагаются те случаи, когда личностный смысл полностью заслоняет когнитивную образующую социальной установки, а на первом плане в сознании выступает аффективная образующая личностного смысла, которая и детерминирует выбор той или иной формы поведения.

Анализируя то, как социальные установки выступают для сознания в форме личностных смыслов, мы имплицитно перенесли на структуру личностных смыслов представления о трехкомпонентной структуре социальных установок, сложившиеся в социальной психологии. В свете описанного выше понимания интериоризированной социальной установки как личностного смысла особый интерес представляет вопрос о структуре социальных установок. При рассмотрении структуры социальных установок стал традиционным так называемый трехкомпонентный анализ. Возможен еще один подход к этой проблеме. В своей обобщающей работе по изучению социальных установок В. Мак Гайр указывает, что этим вторым подходом является «инструментально-ценностный анализ»*. Сущность его заключается в том, что социальная установка рассматривается с точки зрения того, насколько ее объект способствует достижению целей субъекта. Для нас больший интерес представляет первый подход, тем более что представители второго из указанных двух подходов также имеют дело с тем или иным компонентом социальной установки.

Обычно в числе компонентов социальной установки называются следующие три: аффективный, когнитивный и конативный (поведенческий). Традиция выделения аналогичных трех планов человеческого поведения (affect, cognition, conation) восходит еще к древнеиндийской и античной философии. Что же касается социальных установок, то предположение об их многомерности было высказано довольно давно. Спор о том, следует ли рассматривать социальную установку как одномерную или многомерную переменную, на наш взгляд, нельзя считать решенным. Характерно в этом отношении замечание, высказанное Мак Гайром. Приведя обширные данные, говорящие в пользу наличия высокой внутренней корреляции между указанными тремя компонентами, Мак Гайр заключает: «Нам кажется, что ...теоретики, настаивающие на различении (компонентов. —А.А.и М.К.), вынужде-

* *McGuire W.* The nature of attitudes and attitude change//The handbook of social psychology/Ed, by G. Lindzey und E. Aronson. London, 1969.

ны будут взвалить на себя бремя доказательства того, что различие это имеет смысл»*.

Однако практически большинство исследователей изучают тот или иной компонент (или то, что изучается, может быть в большей мере отнесено к одному из трех компонентов)**. Поэтому целесообразно проанализировать этот подход и попытаться выделить некоторые моменты, подлежащие, на наш взгляд, дальнейшей разработке.

П.Н. Шихирев предлагает следующее описание трех структурных компонентов установки: когнитивный (перцептивный, информативный) как «осознание объекта установки»; аффективный (эмоции, чувства) как «чувства симпатии или антипатии к объекту установки»; конативный (поведенческий, действие) как «устойчивую последовательность реального поведения относительно объекта установки»***. Уже из такого описания (именно *описания*, а не определения), которое с теми или иными поправками разделяется многими авторами, следует, что данные три элемента не рядоположны.

С одной стороны, оценочной силой по отношению к объекту установки обладает аффективный ее компонент, с другой — установка в целом, как единство трех ее компонентов, оказывает регулятивное влияние на поведение — влияние, которое также вскрывает определенную оценку объекта. Встает вопрос о том, в какой мере совпадают (и совпадают ли вообще) эмоциональная оценка объекта и, так сказать, общая его оценка, которая складывается в результате взаимодействия аффективного и когнитивного компонентов. Иначе эту проблему можно было бы сформулировать следующим образом: если установка субъекта по отношению к некоторому объекту (или явлению) содержит как его эмоциональное отношение, так и совокупность его знаний об этом объекте, то какова «сила» (или «вес») каждой из этих составляющих в выявленной у индивида предрасположенности по отношению к данному объекту.

Однако при выявлении этого «веса» необходимо всегда помнить о той опасности, которая подстерегает исследователя при попытке изолированного рассмотрения каждого из компонентов социальной установки и на которую указывал еще Л.С. Выготский, а именно — о возможности «соскальзывания» на анализ элементов, вместо того чтобы рассматривать «единицы» процесса****. Памятуя об этом замечании,

* McGuire W. Op. cit. P. 157.

** Основанием для этого вывода можно считать те многочисленные данные, которые приведены в указанной работе Мак Гайра. В ней обобщены исследования по социальной установке за много лет и ее можно рассматривать как «репрезентативный» материал по данной проблематике.

*** Шихирев П.Н. Исследования социальной установки в США//Вопросы философии. 1973. № 2. С. 162.

**** См.: Выготский Л. С. Мышление и речь//Избранные психологические исследования. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1956.

390

мы, очевидно, должны делать акцент на возможность выделения в социальной установке трех вышеперечисленных компонентов, имея в виду временный вынужденный разрыв единства, который всегда теоретически совершается в ходе аналитического разложения объекта знания. В противном случае, когда говорят о социальной установке как сумме или совокупности трех элементов, создается риск вообще потерять специфическое содержание исследуемого нами понятия.

Представление о трехкомпонентной структуре социальной установки в том виде, в котором оно сейчас существует, не может считаться удовлетворительным и в том отношении, что указанная выше неоднозначность (аффективная оценка и «совокупная» оценка объекта) превращается в противоречие, если принять во внимание тот кардинальный факт, к констатации которого пришли исследователи социальной установки. Этим фактом является несовпадение между выявляемыми традиционным способом (т.е. на основании вербальных реакций) установками и реальным поведением. Подобное несоответствие впервые было четко описано в знаменитом эксперименте Лапьера*.

Характерно, что при попытке подойти к решению вопроса о несовпадении установки и реального поведения исследователи руководствуются, в общем, представлением о социальной установке как *готовности* действовать *определенным* образом. С другой стороны, в последнее время стали появляться работы, отмечающие, что попытки прогнозировать поведение с помощью социальной установки, определяемой подобным способом, встречаются с большими трудностями**. В случае понимания социальной установки как готовности нередко предполагается, что, определив установку, а значит готовность действовать определенным образом, можно сразу же сделать однозначный вывод о том, каким будет поведение, реализующее эту готовность. В действительности, это реальное поведение будет определяться еще целым рядом факторов. Необходимо учитывать и их, а интерпретация установки как «готовности» как бы снимает вопрос о необходимости включения еще каких-либо переменных в анализ.

Все вышесказанное позволяет, на наш взгляд, сделать вывод о некотором несоответствии, которое сложилось между традиционным представлением о социальной установке и ее структуре в теоретических рассуждениях и теми реальными данными, которые получены в экспериментальных исследованиях. По-видимому, дело заключается в том, что исследователь не может выделить в поведении влияния социальной установки в «чистом» виде. Поскольку наблюдаемое поведение детерминировано не только социальными установками, но и другими

* См.: *La Piere R.* Attitude versus action//Attitude theory and measurement/Ed, by M. Fishbern, N. John. N. Y., 1967.

** См., например: *Kelman H.* Attitudes are Alive and Well and Gainfully Employed in the Sphere of Action//Amer. Psychol. 1974. Vol. 29. № 5.

факторами, его нельзя рассматривать как прямое следствие действия социальной установки. С этой точки зрения нам кажется, что использование представления о поведенческом компоненте социальной установки является не вполне удачным. Очевидно, что то поведение, те действия относительно объекта установки, которые называются ее поведенческим компонентом, представляют собой активность, определяемую в *числе других факторов* и установкой (возможно, что последним фактором наблюдаемое поведение детерминируется даже в большей степени).

Такая постановка проблемы ни в коей мере не снимает вопроса о поведенческих «выходах» установки. На самом деле, именно на основании определенных актов поведения субъекта можно сделать вывод, вернее, предположение, о наличии у него определенной социальной установки. Однако нельзя сделать однозначно обратного вывода, поскольку этому препятствует зафиксированное в эксперименте Лапьера расхождение между вербальными реакциями индивида и реальным поведением. Не вдаваясь в проблему соотношения вербальных установок и установок, выявляемых на основании каких-то действий, мы пока что можем сделать вывод о недостаточности определения социальной установки как *готовности* к определенному способу реагирования. Нам кажется более точным говорить о социальной установке как лишь *предрасположенности*. Если согласиться, что фиксируемые при наблюдении или в эксперименте установки являются именно такими предрасположенностями (предиспозициями), то понятно, что, взаимодействуя в реальности с другими детерминантами поведения, они могут дать в результате поведение, не совсем согласующееся с выявленной установкой. Тогда выражение «поведенческий компонент установки» есть, видимо, некоторая абстракция от реальности. Такой компонент может быть выведен теоретически в результате обобщения целого ряда поведенческих актов, отдельных действий в случае, если исходить из реального взаимодействия субъекта с объектом установки. Но если отталкиваться от осознаваемых установок и пытаться прогнозировать дальнейшее поведение, то предсказанный исследователем поведенческий компонент будет лишь вероятной составляющей реального поведения.

Возвращаясь к «парадоксу Лапьера», т.е. к несоответствию между реальным поведением и социальной установкой, мы склонны вслед за В.А. Ядовым предположить, что несоответствие обусловлено тем, «что ведущая роль в регуляции поведения принадлежит диспозиции иного уровня»*, которая, в свою очередь, с нашей точки зрения, «включается» в регуляцию в зависимости от места соответствующего ей мотива (предмета деятельности) в иерархии мотивов личности.

При изучении социальной установки встает, как мы видели, не-мало сложных проблем. Возникнув в начале века в материнском лоне экспериментальной психологии и проделав долгий путь в социологии и социальной психологии, социальная установка словно возвращается обратно, но возвращается не с пустыми руками. Представления о трехкомпонентной структуре социальной установки позволяют обогатить наши знания о *личностном смысле* и тем самым о сокровенных механизмах регуляции социального поведения личности. При этом речь идет, конечно, не о простой констатации того факта, что социальная установка есть личностное образование, а о необходимости включения этого понятия в общую концептуальную схему регуляции поведения личности и тем самым вообще в понятийный аппарат исследования личности. Возможной перспективой решения этой проблемы является понимание социальной установки в ее интрапсихической форме как «личностного смысла». В зависимости от места мотива в иерархической системе мотивации на передний план в некоторых случаях выступают либо когнитивная, либо аффективная образующая личностного смысла и соответственно развертывается разное поведение личности. В этой связи встает множество вопросов о роли фиксированных социальных установок в выборе мотивов поведения, о возможности направленного изменения личностных смыслов через изменения социальных установок, о месте установки в процессе целеобразования, исследование которых представляет интерес как для общей, так и для социальной психологии.

Д. Майерс

ПОВЕДЕНИЕ И УСТАНОВКИ"

Определяют ли установки поведение?

До какой степени и при каких условиях установки души побуждают наши действия? Почему вначале социальные психологи были поражены кажущимся недостатком связи между установками и поступками!

Проблема того, определяют ли установки поведение, вызывает к жизни основополагающий вопрос о природе человека: какая существует

связь между тем, что у нас на душе, и тем, что мы творим в действительности? Философы, теологи и просветители в течение длительного времени рассуждали о связи между мыслью и действием,

* Ядов В.А. Указ. соч. С. 95.

392

* Майерс Д. Социальная психология. СПб.: Питер, 1997. С. 155-163, 176-194.

характером и поведением, личным миром и общественными делами. В основе большинства учений, советов и методик по детскому воспитанию лежит предпосылка, гласящая, что личные убеждения и чувства определяют наше общественное поведение. Поэтому, если мы хотим переделать образ действия людей, нам следует изменить их душу и образ мышления.

Неужели мы все лицемеры?

В самом начале пути социальные психологи решили, что по установкам людей можно предсказать их поступки. Но в 1964 г. Леон Фестингер, которого некоторые считают самой значительной фигурой в области социальной психологии, пришел к выводу, что данные исследований не подтверждают гипотезу об изменении поведения в связи с появлением новых установок. Фестингер предположил, что связь установка—поведение действует совершенно противоположным образом. Наше поведение выполняет роль лошади, а установка — телеги. Как выразился Роберт Эйбелсон, мы «очень хорошо научились и очень хорошо находим причину того, что делаем, но не очень хорошо делаем то, чему находим причины». Новый удар предполагаемой власти установок был нанесен в 1969 г., когда социальный психолог Алан опубликовал результаты нескольких десятков научных исследований, охвативших широкий спектр установок и поведения самых разных людей, и сделал потрясающий вывод: едва ли по установкам, о которых говорят люди, можно предсказать вариации их поведения. Студенческие установки на обман почти не имеют связи с тем, как студенты на самом деле обманывают. Установки к церкви выливаются едва ли в большее, чем скромное присутствие на воскресной церковной службе. Приписываемые себе расовые установки едва ли дают ключ к объяснению поведения в реальной ситуации.

Особенно это проявилось в начале 1930-х гг., когда многие американцы относились к азиатам с явным предубеждением. Чтобы определить, до какого масштаба разрослось это предвзятое отношение, Ричард Ла Пьер обратился с письменным запросом в 251 ресторан и отель: «Не согласитесь ли вы принять в качестве гостей китайцев?» Ответило 128 заведений. 92% из них отвергли предложение и только один ответ был положительным. Но к тому времени Ла Пьер и «очаровательная» пара китайских молодоженов уже в течение шести месяцев колесили по всей стране, где повсюду получали радужный прием, за исключением одного-единственного случая. Столкнувшись лицом к лицу с конкретными людьми, которые совершенно не соответствовали сложившемуся в обществе стереотипу, владельцы гостиниц отбрасывали в сторону свое предвзятое отношение и проявляли любезность.

Если люди поступают не так, как они говорят, не удивительно, что попытки изменить поведение путем перемены установок часто

394

терпят крах. Предупреждения об опасности курения меньше всего влияют на реальных курильщиков. Постепенное осознание обществом того факта, что демонстрация насилия по телевидению ведет к притуплению чувств и пробуждению жестокости, побудило многих выступить в открытую с требованием сократить показы подобных программ. И тем не менее, они продолжают смотреть на телевизионные убийства так же часто, как раньше. Призывы быть внимательными на дорогах в меньшей степени повлияли на сокращение числа несчастных случаев, нежели ограничение скорости, разделение транспортных потоков и наказание за вождение машины в нетрезвом виде.

Когда Уикер и другие описывали слабость установок, некоторые личностные психологи заявляли, что черты личности также не способны прогнозировать поведение людей. Если нам надо знать, будет ли от человека толк, мы едва ли сможем установить это с помощью тестов на самооценку, тревожность и тенденцию к самозащите. Если ситуация не терпит отлагательства, лучше всего выяснить, как люди реагируют. Подобным же образом многие психотерапевты стали утверждать, что если говорить о психоанализе как о терапии, то он редко «излечивает» проблемы. Вместо анализа недостатков личности психоаналитики пытаются изменить проблему поведения.

В целом эволюционировавший взгляд на то, что определяет поведение, подчеркивал внешние социальные влияния и игнорировал внутренние, такие, как установки и личность. Перед глазами возник образ маленьких бильярдных шаров, полосатых и разноцветных, по которым наносили удары внешние силы. Короче говоря, первоначальному тезису, что установки определяют поведение, в 1960-х гг. был найден антитезис, что установки на самом деле ничего не определяют. Тезис. Антитезис. А как насчет синтеза? Удивительное открытие того, что высказывания людей зачастую отличаются от их поступков, заставило социальных психологов спешно выяснять, в чем тут дело. Безусловно, рассуждали мы, между убеждениями и чувствами иногда следует делать различие.

На самом деле то, что я сейчас собираюсь объяснить, кажется ныне настолько очевидным, что я поражаюсь тому, почему большинство социальных психологов (в том числе и я) не додумались до этого вплоть до начала 1970-х гг. При этом я, однако, напоминаю себе, что истина никогда не кажется очевидной, пока мы не дойдем до нее своим умом.

Когда на самом деле установки предсказывают поведение?

Мы иногда нарушаем свои ярко выраженные установки, потому что, и они, и наше поведение подвержены другим влияниям. Один социальный психолог насчитал 40 различных факторов, осложняющих взаимосвязь установка — поведение. Если бы существовала воз-

возможность нейтрализовать постороннее влияние, могли бы мы при прочих равных условиях прогнозировать поведение, опираясь на установки? Давайте посмотрим. <...>

Уменьшение социальных влияний на выраженные установки

В отличие от врача, непосредственно исследующего сердце, у социальных психологов никогда не было возможности напрямую обратиться к установкам. Мы их изучаем, скорее всего, по внешним проявлениям. Подобно другим образцам поведения, действия, выражающие установки, подвержены внешнему влиянию. Это наиболее наглядно проявилось в Палате представителей США, когда во время общего голосования ее члены подавляющим большинством голосов приняли решение о повышении своего жалования. Несколько минут спустя при поименном голосовании они прокатили тот же самый билль и тоже большинством голосов. Страх критики исказил подлинные чувства во время голосования по списку. Мы иногда говорим то, что, как нам кажется, другие хотят от нас услышать.

Зная, что люди не выворачивают душу наизнанку, социальные психологи давно жаждали отыскать к ней «путь». По этой причине Эдвард Джонс и Гарольд Сигалл для измерения установок разработали *метод мнимого источника информации*. В одном эксперименте, поставленном совместно с Ричардом Пейджем, Сигалл просил студентов Рочестерского университета держаться за заблокированное колесо, стрелка которого при деблокировании могла поворачиваться налево и направо, соответственно указывая на несогласие или согласие испытуемого. После наложения на руки студентов электродов мнимая машина якобы начала измерять мельчайшие мышечные сокращения, которые заставляли колесо поворачиваться налево (показывая тем самым отрицательный ответ испытуемого) или направо (если ответ был положительным). Чтобы продемонстрировать работу этой удивительной машины, исследователь задавал студентам ряд вопросов. После нескольких минут ярких вспышек и гудения измерительный прибор на машине показывал установки испытуемого, которые на самом деле были не чем иным, как данными забытого всеми исследования. Опыт убедил всех.

Как только студенты поверили, что от этой машины нельзя скрыть свои мысли, и прибор, измеряющий установки, был спрятан, им стали задавать вопросы об их отношении к американцам африканского происхождения и просили угадать показания датчиков. Как вы думаете, что ответили эти белые студенты? По сравнению со студентами, отвечавшими на привычные опросники, они продемонстрировали более негативное отношение. В отличие от тех, кто заполнял письменные тесты и оценил чернокожих как более чувствительных по сравнению с другими американцами, студенты, участвовавшие в эксперименте по методу «мнимого источника информации», выразили совершенно противополо-

396

ложное мнение, словно полагая: «Я лучше скажу правду, иначе экспериментатор подумает, что я не в ладах с самим собой».

Такие открытия объясняют, почему люди, которых сначала убедили в том, что детектор лжи обмануть нельзя, могут затем сделать правдивое признание. Они также открывают глаза на то, почему так слаба связь установка-поведение: в условиях повседневной жизни, с которыми сталкиваются, например, магнаты табачной промышленности и политики, люди иногда выражают установки, которых сами не придерживаются.

Уменьшение других влияний на поведение

Социальные влияния окрашивают точно так же и другие поступки. Общественные воздействия могут быть огромными, огромными до такой степени, что побуждают людей совершать насилие над своими искренними глубокими убеждениями. До распятия Христа его ученик Петр отрекся от него. Помощники президента могут совершать поступки, которые они сами квалифицируют как ошибочные. Военнопленные могут лгать, чтобы расположить в свою пользу противника.

В любом случае нами движут не только наши внутренние установки, но и ситуация, с которой мы столкнулись. Может быть, усреднение большого количества случаев позволит нам более точно определить влияние наших установок? Предсказывать поведение людей — это все равно что предсказывать удар игрока в бейсболе. Исход любого отдельного периода в бейсболе почти невозможно предсказать, потому что он определяется не только отбивающим мяч, но и подающим, и случайными событиями. Однако, когда мы соберем в одно целое много случаев, мы нейтрализуем эти усложняющие факторы. Зная же игроков, мы в среднем можем предсказать, на что они способны во время игры.

Воспользуемся примером из исследования. Отношение людей к религии в целом едва ли скажет нам о том, пойдут они в следующее воскресенье в церковь или нет (потому что погода, проповедник, самочувствие человека и многое другое может также повлиять на посещение церкви). Но религиозные установки довольно успешно прогнозируют количество верующих даже по прошествии какого-то времени. Это дает

возможность определить принцип агрегации: воздействия установки на поведение становятся более очевидными, когда мы рассматриваем личность или поведение в целом, а не отдельные поступки.

Изучение установок, характерных для поведения

Наличие других условий повышает точность определения установок для предсказания поведения. Как подчеркивают Айзек Эйджен и Мар-тин Фишбейн, когда измеряемая установка является общей (например, отношение к азиатам), а поведение — очень специфичным (например,

решение принимать или нет китайскую пару из исследования Ла Пье-ра), не следует ожидать точного совпадения слов и поступков. Действительно, продолжают Фишбейн и Эйджен, результатом 26 из 27 аналогичных научных исследований было: установки не предсказывают поведения. Но, как показали данные всех 26 исследований, которые удалось найти, установки реально предсказывали поведение, когда измеряемая переменная полностью соответствовала ситуации. Поэтому установки по отношению к общей концепции «нужно вести здоровый образ жизни» едва ли смогут предсказать конкретные упражнения и диету. Бегают ли люди трусцой или нет, скорее всего зависит от их собственного мнения относительно ценности и преимуществ занятия бегом.

Последующие исследования подтвердили, что специфические, относящиеся к делу установки действительно предсказывают поведение. Например, установки по отношению к контрацепции в значительной степени предсказали, как будут использоваться противозачаточные средства. А установки относительно вторичного сырья (отнюдь не общие установки по поводу проблемы окружающей среды) предсказали его применение. Чтобы человек мог избавиться от вредных привычек с помощью убеждения, мы должны изменить его установки по отношению к специфическим привычкам.

Таким образом, мы выявили два условия, при которых установки будут предсказывать поведение: 1) когда мы сводим до минимума другие влияния на наши утверждения, отражающие установки, и наше поведение; и 2) когда установка в точности соответствует изучаемому поведению. Существует и третье условие. Установка лучше предсказывает поведение, когда она является сильной.

Повышение силы установки

Наши установки зачастую спят, когда мы действуем автоматически, без остановки, не раздумывая. Мы поступаем согласно своему привычному шаблону, не задумываясь над тем, что делаем. Встречая знакомых, мы автоматически говорим «привет!». В ресторане на вопрос «Понравилась ли вам наша кухня?» мы отвечаем «Она просто чудесная!», даже если находим ее отвратительной. Такая бездумная реакция является адаптивной. Она дает возможность нашему уму заниматься другим делом. Как говорил философ Алфред Норт Уайтхед, «цивилизация продвигается вперед, расширяя число операций, которые мы можем осуществлять, даже не задумываясь».

Довести установки до сознания

При новой ситуации наше поведение становится не таким автоматическим. Шаблон исчезает. Мы думаем, прежде чем совершить поступок. А если призывать людей задумываться о своих установках до

398

тех или иных действий, станут ли они честнее по отношению к самим себе? Марк Снайдер и Уильям Суонн решили найти ответ на этот вопрос. Итак, две недели спустя после того как 120 студентов университета штата Миннесота указали на свое отношение к политике решительных действий в области занятости, Снайдер и Суонн пригласили их присутствовать в жюри на слушании импровизированного дела о сексуальной дискриминации. Если им удавалось заставить студентов запомнить свои установки до вынесения приговора («в течение нескольких минут приведите в порядок свои мысли о проблеме решительных действий»), установки действительно предопределяли вердикт. Подобным же образом люди, хотя бы на несколько мгновений вспоминаявшие свое прежнее поведение, выражали установки, которые лучше предопределяли их будущее. Наши установки направляют наше поведение, если они приходят нам на ум.

Люди, осознающие самих себя, обычно ладят со своими собственными установками. Это наводит мысль на иной способ, с помощью которого экспериментаторы могут побудить людей сосредоточить внимание на своих внутренних убеждениях: заставьте людей взглянуть на себя, даже если для этого понадобится посмотреть в зеркало. Не напоминает ли это вам случайные сцены из жизни, когда, входя в комнату с большим зеркалом, вы вдруг с необычайной остротой начинаете чувствовать свое присутствие? Осознание людьми самих себя подобным образом ведет к единству их слова и дела.

Эдвард Динер и Марк Уоллбом отмечают, что почти все студенты университета заявляют о моральной неприемлемости обмана. Но последуют ли они совету шекспировского Полония «быть искренним по отношению к самому себе»? Динер и Уоллбом дали студентам Вашингтонского университета задание (якобы тест на IQ) составлять анаграммы и закончить эту работу, как только в аудитории прозвонит звонок. Оставшись наедине, 71% студентов нарушали инструкцию и продолжали работать после звонка.

Среди студентов, которые видели себя в зеркале (что заставляло их чувствовать свое собственное присутствие) и слышали свой собственный голос, записанный на магнитофон, жульничало только 7%. Возникает вопрос: может быть, наличие зеркал в магазинах невольно заставляет людей вспомнить об установке, гласящей, что красть — грешно? Установки, как мы отмечали выше, подразумевают оценку. Установка — это

связь, создаваемая нами, между объектом и его оценкой. Когда эта связь прочна, установка воспринимается — столкновение с объектом (например, лицом иной сексуальной ориентации) вызывает соответствующую установку. Для того чтобы усилить связь между двумя переменными, исследователям приходится напоминать испытуемым их установки (например, постоянно говорить им об их любви или ненависти к кому-нибудь). Чем чаще твердят об установке, тем более прочной становится нить между объектом и оценкой. И чем

сильнее будет связь, тем легче ее воспринимать и тем сильнее становится установка любви—ненависти.

Впоследствии ситуации могут автоматически вызывать определенные установки. Наша бессознательная оценочная реакция на любимую или нелюбимую группу может повлиять на наше восприятие и интерпретацию событий и, следовательно, на наши поступки. Игра в баскетбол активизирует оценки болельщиков обеих команд, что спонтанно вызывает установки восприятия влияний — кто кого обманывает — и соответствующую реакцию на свистки судьи.

Сила установок, закрепленных опытом

В конце концов мы вырабатываем свои установки таким образом, что иногда они действуют, а иногда — нет. Множество экспериментов, проведенных Расселом Фацио и Марком Занна, показывают следующее: если установки являются результатом опыта, они, скорее всего, будут закреплены и начнут определять поступки. Невольным испытуемым в одном исследовании стал Корнельский университет. Сокращение ассигнований на строительство вынудило руководство учебного заведения разместить некоторых первокурсников на несколько недель в общих спальнях, в то время как остальные студенты продолжали наслаждаться уютом и роскошью личных комнат.

Во время опроса, проведенного Денисом Реганом и Фацио, студенты обеих групп в равной степени отрицательно высказались и по поводу ситуации с жильем, и по поводу попыток администрации разрешить проблему. Когда студентам предоставили возможность поступать в соответствии с их установками — подписывать петиции и собирать подписи, вступать в комитет по изучению ситуации, писать письма, — только те, чьи установки были выработаны в результате непосредственного опыта, связанного с жилищным вопросом, приступили к делу. Более того, по сравнению с пассивно сформировавшимися установками, те, чьи установки прошли горнило испытаний, оказались более мыслящими, целеустремленными, уверенными, стойкими и восприимчивыми.

Некоторые выводы

Если суммировать все вышесказанное, можно сделать следующий вывод. Наши установки определяют наши поступки, если: другие влияния уменьшены; установка соответствует действию;

установка сильна, потому что что-то напоминает нам о ней; потому что ситуация активизирует бессознательную установку, которая незаметно направляет наше восприятие событий и реакцию на них, или же потому, что мы поступили именно так, как было необходимо для усиления установки.

400

Подобные условия кажутся вам ясными? Так и хочется сказать: «Да мы все время знали об этом». Но не забывайте, что это не было очевидным для исследователей в 1970 году.

Итак, сейчас очевидно, что в зависимости от обстоятельств диапазон силы связи между утверждениями, отражающими установки, и поведением может колебаться от полного ее отсутствия до необычайной прочности. Тем не менее мы можем с облегчением вздохнуть, поскольку установки, в конце концов, всего лишь один из факторов, определяющих наши действия. Возвращаясь к нашему философскому вопросу, можно сказать: связь между тем, что творится у нас в душе, и тем, что мы творим на самом деле, действительно существует, даже если она намного слабее, чем считает большинство из нас.

Почему поступки влияют на установки?

Какие теории могут объяснить феномен «установки — следствие поведения»? Как спор этих конкурирующих идей иллюстрирует процесс научного объяснения?

Мы видели, что потоки различных экспериментальных данных сливаются и образуют реку под названием «влияние поступков на установки». Есть ли в этих наблюдениях рациональное зерно, дающее ответ на вопрос: почему поступки влияют на установки? Исследователи, работающие в области социальной психологии, приводят в качестве возможных ответов три теории. Согласно теории, мы по стратегическим причинам выражаем установки, которые представляют нас как последовательных личностей. Согласно теории когнитивного диссонанса, чтобы уменьшить дискомфорт, мы сами находим оправдания своим поступкам. Согласно теории самовосприятия, наши поступки — это саморазоблачение: когда мы не уверены в своих чувствах или убеждениях, то обращаем внимание на свое поведение так же, как это сделали бы другие. Давайте рассмотрим каждую из этих теорий.

Самопрезентация: управление впечатлением

Первое объяснение рождается из самого простого вопроса: кого из нас не волнует, что о нас думают другие? Мы тратим огромные суммы на одежду, диету, косметику, даже пластическую хирургию только потому, что нас волнует, что думают о нас другие. Произвести хорошее впечатление — это зачастую означает добиться социального и материального успеха, почувствовать себя лучше и даже более твердо увериться в своей социальной идентичности.

401

Действительно, никто из нас не хочет выглядеть нелепо непоследовательными. Чтобы избежать этого, мы выражаем установки, которые соответствуют нашим поступкам. Чтобы казаться последовательными, мы можем даже симулировать установки, в которые на самом

деле не верим. Конечно, это подразумевает некоторую неискренность или лицемерие, зато дает возможность произвести нужное впечатление. По крайней мере, так говорит теория самопрезентации.

Мы видели, что люди действительно занимаются «управлением впечатлениями». Они будут подбирать слова, чтобы сделать вам приятное, а не обидеть. Иногда необходимо прибегнуть к методу «мнимого источника информации», чтобы выяснить истинное лицо. Более того, сообщения о своих неудачах (к примеру, о неправильных ответах во время тестирования на IQ) занимают у людей больше времени, чем разговор о своих успехах. Но это происходит только в том случае, когда сообщения можно идентифицировать, и поэтому люди боятся произвести плохое впечатление.

Для некоторых умение произвести хорошее впечатление является образом жизни. Постоянно отслеживая свое поведение и отмечая про себя реакцию других, они меняют свой образ действий, если он не производит в обществе ожидаемого эффекта. Те, у кого высокие оценки по шкале *самомониторинга* (например, те, кто соглашается с утверждением «я стараюсь быть именно таким, каким другие ожидают меня видеть»), ведут себя как социальные хамелеоны — они подстраивают свое поведение под внешние обстоятельства. Подгоняя свое поведение под ситуацию, они готовы полностью отдаваться установке, которой на самом деле не придерживаются. Чувствуя отношение других, они менее всего действуют в соответствии с собственными установками. Благодаря самоконтролю такие люди с легкостью адаптируются к новой работе, ролям и взаимоотношениям.

Те же, кто набирает низкий балл по шкале самоконтроля, меньше заботятся о том, что о них думают другие. Они больше руководствуются внутренним чувством и поэтому более склонны говорить и действовать в соответствии со своими внутренними чувствами или верой. Большинство же из нас находится где-то между полюсами вышеупомянутой шкалы — крайне высоким самоконтролем идеального артиста и крайне низким самоконтролем бесчувственного «чурбана».

Дает ли наше упорное стремление произвести впечатление ответ на вопрос, почему демонстрируемые установки изменяются вместе с поведением? До некоторой степени — да. Человеческие установки меняются гораздо в меньшей степени, когда «мнимый источник информации» удерживает людей от стремления произвести хорошее впечатление. Более того, самопрезентация включает в себя не только стремление произвести на других впечатление, но, кроме того, демонстрацию наших мыслей и характера.

Но кроме этого существует нечто, имеющее еще большее отношение к рассмотренным нами изменениям установок, нежели самопрезентация, ибо люди выражают свои новые установки даже тем, кто не знает, как они вели себя раньше. (Нет необходимости демонстрировать последовательность установок, когда разговор идет с ли-

402

цом, которое и не подозревает о вашем поведении.) Две другие теории объясняют, почему иногда люди интернализируют свою самопрезентацию как изменение своей подлинной установки.

Оправдание самого себя: когнитивный диссонанс

Суть одной из рассматриваемых теорий состоит в следующем: наши установки изменяются потому, что мы вынуждены поддерживать согласованность между нашими знаниями. Таков смысл теории когнитивного диссонанса Леона Фестингера. Она проста в изложении, но область ее применения огромна. Согласно теории, мы чувствуем напряжение («диссонанс»), когда две мысли или два убеждения («когниции») психологически несовместимы. Подобное происходит, когда мы решаемся сказать или сделать то, в отношении чего у нас смешанные чувства. Фестингер утверждает, что для уменьшения неприятного ощущения мы зачастую приспособливаем наше мышление.

Теория диссонанса, главным образом, имеет отношение к расхождениям между поведением и установками. Мы осознаем и то и другое. То есть если чувствуем непоследовательность, у нас появляется ощущение необходимости перемен. Это дает нам возможность объяснить, почему курильщики оправдывают курение и почему, как отмечается в одном британском исследовании, половина любителей сигарет не согласилась с некурящими, которые почти полностью разделили мнение, что курение «действительно так опасно, как об этом говорят». Таким образом, если мы сможем уговорить других принять новую установку, их поведение, соответственно, будет изменяться. Таков здравый смысл. Или если мы сможем заставить людей вести себя иным образом, их установка изменится (это эффект самоубеждения, который мы уже рассматривали). Но теория когнитивного диссонанса дает несколько удивительных прогнозов. Возможно, вы сами можете догадаться о них.

Недостаточное оправдание

Представьте себе, что вы принимаете участие в знаменитом эксперименте, поставленном изобретательным Фестингером и его учеником Дж. Мерилл Карлситом. В течение часа вас просят выполнять какую-нибудь бессмысленную работу, скажем, без конца поворачивать деревянные дверные ручки. Когда время истекает, экспериментатор (Карлсит) говорит, что цель исследования — изучение проблемы влияния ожиданий на исполнение. Следующий испытуемый, стоящий за дверью, должен быть убежден в том, что его ожидает интересный эксперимент. Кажущийся обезумевшим экспериментатор (которого Фестингер инструктировал в течение многих часов, пока все полностью не уложилось в его сознании) объясняет, что ассис-

тент, который обычно создает эти ожидания, не смог выполнить свою работу. Ломая руки, он с мольбой восклицает: «Не сможете ли вы заменить его?»

Вам говорят, что это необходимо для науки и вам заплатят, по-этому вы соглашаетесь рассказать следующему участнику (который на самом деле является настоящим ассистентом экспериментатора) о том, в каком интересном эксперименте вы только что участвовали. «Неужели? — спрашивает потенциальный участник эксперимента. — Моя подруга была здесь неделю назад и сказала, что опыт ужасно скучный». — «О, нет, нет! Он очень интересный, — заявляете вы. — Вы немного поупражняйтесь, поворачивая некоторые ручки. Уверен, что вы получите удовольствие». В конце концов кто-нибудь еще, изучающий реакцию людей на эксперименты, просит вас заполнить опросник, в котором спрашивается, получили ли вы удовольствие от эксперимента с дверными ручками. А теперь прогноз: в каком случае вы скорее всего поверите в свою маленькую ложь и скажете, что эксперимент был действительно интересным? Когда вам заплатили за это 1 доллар, как не-которым участникам эксперимента? Или же когда вам великодушно выделили 20 долларов, как другим? В противовес всеобщему мнению, что хорошее вознаграждение приводит к лучшим результатам, Фестингер и Карлсмит выдвинули оскорбительную гипотезу: те, кому заплатили 1 доллар, скорее всего, будут подгонять установки под свои действия. Имея *недостаточное оправдание* для своих действий, они испытывают больший дискомфорт (диссонанс) и, следовательно, будут иметь больший мотив поверить в то, что сделали. Те же, кому заплатили 20 долларов, получили достаточное оправдание своим действиям, и следовательно, они испытают меньший диссонанс. <...>

В десятках экспериментов, проведенных позднее, эффект «установки — следствие поведения» оказывался наиболее сильным в том случае, если люди чувствовали возможность некоторого выбора или если последствия действий можно было предвидеть. В одном эксперименте испытуемые записывали на магнитофон гнусные шутки об адвокатах (например: «Как можно узнать, что адвокат лжет? Его губы шевелятся»). Во время записи более негативные установки по отношению к адвокатам проявились со стороны тех, кто участвовал в опыте добровольно. В других экспериментах людей наняли за ничтожное вознаграждение в 1,5 доллара писать сочинение. Когда в сочинении утверждалось то, во что они не верят — скажем, речь шла об увеличении платы за обучение, — авторы со смехотворным гонораром начинали чувствовать достаточно большую симпатию к этой политике. Пропаганда политики благоприствования по отношению к другой расе может изменить в лучшую сторону ваши установки не только к этой политике, но и к самой расе. Это особенно верно, если вы сталкиваетесь с непоследовательностью или считаете, что важные люди действительно будут читать это сочинение с вашей фамилией в конце.

404

Чувствуя свою ответственность за сделанные заявления, вы с большей силой начинаете верить в них. Претензия становится реальностью.

Ранее мы отмечали, как принцип «недостаточного оправдания» проявляет себя, когда дело касается наказания. Дети с большей вероятностью усваивали просьбу не играть с интересной игрушкой, если им грозили не слишком суровым наказанием, что недостаточно оправдывало их согласие. Когда кто-нибудь из родителей говорит: «Подмети свою комнату, Джонни, или я задам тебе трепку», — Джонни нет необходимости внутренне оправдывать уборку своей комнаты: суровая угроза — достаточное оправдание.

Обратите внимание, теория когнитивного диссонанса концентрируется на том, что вызывает желаемое действие, а не на относительной эффективности вознаграждения или наказания, следующего после этого действия. Она ставит целью побудить Джонни сказать: «Я убираю свою комнату, потому что я хочу, чтобы комната была чистой», а не: «Я убираю свою комнату потому, что родители приберут меня, если я этого не сделаю». Принцип: мы берем ответственность за свое поведение, если мы выбрали его без видимого давления и побуждения.

Такой скрытый смысл теории диссонанса привел к тому, что не-которые стали рассматривать ее как интеграцию гуманистических и научных перспектив. Авторитарное управление будет эффективным, предсказывает теория, только в случае присутствия авторитета, потому что люди не склонны к интериализации вынужденного поведения. Бри, бывший раб, разговаривающий с лошастью в произведении К. Льюиса «Жеребец и его мальчик», замечает, что «одно из худших последствий рабства и принуждения делать что-либо заключается в том, что, когда этого принуждения больше нет, вдруг обнаруживаешь, что ты сам почти полностью потерял силу принуждать себя». Теория диссонанса настаивает на том, что поощрения и стимулы должны быть достаточно велики, чтобы вызвать желаемое действие. Но она считает, что руководители, учителя и родители должны использовать только вполне достаточные побудительные мотивы, чтобы вызвать желаемое поведение.

Диссонанс после принятия решений

Акцент на сознательном выборе и ответственности означает, что решение вызывает диссонанс. Когда нам предстоит принять важное решение — в какой поступать колледж, кому назначить свидание, на какую устроиться работу, мы иногда разрываемся между двумя в равной степени привлекательными альтернативами. Возможно, вы можете вспомнить случаи, когда, связав себя словом, особенно остро начинали осознавать диссонансные знания — желаемые черты того, что вы отвергли, и нежелательные стороны того, что выбрали. Если

вы решаете жить в студенческом городке, то, скорее всего, понимаете, что вам придется отказаться от просторных апартаментов в пользу переполненных и шумных спальных корпусов. Если же вы выбрали жизнь вне университетского городка, то наверняка понимаете, что это означает ваше физическое отделение от него и друзей и необходимость готовить еду самому.

После принятия важных решений мы обычно ослабляем диссонанс, свыкаясь с выбранной альтернативой и забывая о том, что отклонили. В первых опубликованных результатах своего эксперимента по исследованию диссонанса Джек Брем рассказывает о том, как попросил студентов Миннесотского университета дать оценку восьми вещам типа тостера, радиоприемника и фена. Затем Брем показал студенткам два предмета, которые они внимательно рассмотрели, и сказал, что им разрешается взять себе любой на выбор. Позднее, когда эти студентки давали повторную оценку восьми предметам, они с большей похвалой отзывались о выбранном ими изделии и с меньшей — об отклоненном. Похоже, что, когда мы сделали свой выбор, трава по другую сторону забора от этого не становится зеленее.

Когда дело касается простых решений, эффект «решение становится убеждением» может проявиться очень быстро. Роберт Нокс и Джеймс Инкстер обнаружили, что игроки на ипподроме, которые только что сделали ставку на какую-нибудь лошадь, чувствуют большую уверенность в своем выборе, чем те, кто еще только собирается это сделать. За несколько мгновений, прошедших между стоянием в очереди и отходом от окошка тотализатора, ничего не изменилось, за исключением того, что принято решение, и человек испытывает иные чувства. Решившиеся участвовать в азартной игре во время карнавала испытывают большую уверенность в своей победе, чем до принятия решения. И принимающий участие в голосовании проявляет большее уважение к своему кандидату и уверенность в его победе сразу же после голосования, чем до него. Иногда между двумя возможностями может возникнуть небольшое различие, что, например, и произошло, когда я помогал решать кадровые вопросы на факультете. Компетентность одного кандидата на вакантное место кажется ненамного выше компетентности другого, но только до тех пор, пока вы не принимаете решение и не объявляете о нем.

Эти эксперименты и примеры показывают, что как только решение принято, оно создает собственные опоры для поддержки — причины, которыми мы оправдываем его целесообразность. Зачастую этот новый фундамент настолько силен, что, если изымается его часть, пусть даже основополагающая, решение все равно не будет отменено. Элисон решает, что поедет домой, если будет возможность купить билет дешевле 400 долларов. Такая возможность есть, поэтому она бронирует билет и начинает думать о других причинах своей радости по поводу отъезда домой.

406

Когда она отправляется выкупить билет, оказывается, что его цена поднялась до 475 долларов. Тем не менее она полна решимости отправиться в путь. Как и в случае с продавцом машин, людям, по словам Роберта Чиальдини, никогда не приходит в голову мысль, «что дополнительные причины, возможно, никогда бы не появились, если бы сперва уже не был сделан выбор».

Самовосприятие

Хотя теория диссонанса породила множество научных исследований, есть еще более простая теория, объясняющая эти явления. Посмотрите, каким образом мы делаем заключения об установках других людей. Мы наблюдаем за действиями человека в определенных ситуациях и приписываем поведение либо личностным чертам и установкам, либо относим его на счет внешних обстоятельств. Если мы видим, что родители заставляют маленькую Сюзи просить прощения, ее сопротивление мы приписываем ситуации, а не личному чувству вины малышки. Если же мы видим, что Сюзи извиняется без внешних побуждений, мы относим извинение на счет самой Сюзи.

Теория самовосприятия, предложенная Дариллом Бемом в 1972 г., исходит из того, что мы делаем подобные заключения, когда отслеживаем собственное поведение. Когда наши установки слабы или неопределенны, мы находимся в положении человека, наблюдающего за своим поведением со стороны. Так же, как мы рассматриваем установки людей, пристально вглядываясь в их действия, когда они волевы в выборе своего поведения, мы оцениваем и собственные установки. Слушая свою речь, я получаю информацию о своих установках; рассматривая совершаемые мною действия, я получаю ключ к пониманию того, насколько сильны мои убеждения. Это в особенности характерно для тех случаев, когда я не могу с легкостью приписать свое поведение внешним обстоятельствам. Действия, которые мы совершаем без всякого принуждения, говорят сами за себя.

Еще столетие назад Уильям Джеймс предложил подобное объяснение эмоциям. Мы осознаем свои эмоции, считал он, когда наблюдаем за движениями своего тела и поведением. Представим, к примеру, что какая-нибудь женщина услышала в лесу рычание медведя. Она застывает, сердце ее начинает бешено стучать, выброс адреналина в кровь возрастает, и она бросается в бегство. Испытав все это, она переживает чувство страха. Во время работы в колледже, где я читаю лекции, я просыпаюсь на рассвете и не могу заснуть. Обратив внимание на свою бессонницу, я прихожу к заключению, что меня, похоже, что-то тревожит.

Вы, возможно, скептически отнесетесь к эффекту самовосприятия. Лично у меня была именно такая реакция, когда я о нем услышал. Однако

на мысль, что этот эффект действительно существует. Когда Джеймс Лэрд заставлял университетских студентов хмуриться посредством наложения электродов на лица — «коснитесь этих мускулов», «сведи-те брови вместе», — они сообщили о том, что испытывают чувство злости. Более интересна другая находка Лэрда. Студенты, которых про-сили улыбнуться, чувствовали себя более счастливыми, а предьяв-ленные карикатуры они находили более смешными.

Нам всем знакомо это явление. Допустим, мы раздражены, но вот звонит телефон или кто-то входит в комнату, и наше поведение тот-час становится теплым, вежливым. «Как дела?» — «Спасибо, просто прекрасно. А у вас?» — «О, неплохо...» Если вы не пребываете в силь-ном раздражении, этот теплый обмен любезностями может полнос-тью изменить вашу установку. Трудно улыбаться и злиться одновре-менно. Когда «Мисс Америка» излучает улыбку, она в конце концов помогает себе почувствовать себя счастливой. Как подчеркивают Род-жерс и Хаммерштейн, когда нам плохо, мы начинаем весело насвис-тывать. Действия могут вызвать эмоции.

Этот эффект иногда находит отражение и в дальнейшем поведении. После того как людей во время интервью стимулировали к общитель-ной и непринужденной манере разговора, бывшая самопрезентация может перерасти во внутреннюю установку к более свободному обще-нию и в соответственное социальное поведение. Действуйте, как буд-то от вас исходит энергия, и вы сможете стать таковым.

Даже походка может влиять на наше самочувствие. Когда вы за-кончите читать эту главу, встаньте и минуту походите мелкими семе-нящими шажками, уставившись себе под ноги, и сразу же почувству-ете себя подавленно. «Просидите целый день в хандре, повздыхайте, отвечайте на все вопросы с тоской в голосе, и ваша меланхолия уси-лится», — заметил Уильям Джеймс. Желаете почувствовать себя луч-ше? Походите минуту широкими шагами, размахивая руками, устре-мив взгляд прямо перед собой. Чувствуете разницу, как это почув-ствовали участники эксперимента, поставленного Сарой Снодграсс?

Если выражение нашего лица влияет на наши чувства, не означа-ет ли это, что имитация поступков других поможет нам познать их ощущения? Эксперимент, поставленный Катрин Бернз Бонн и Джо-ном Ланцетта, утверждает: «да, поможет». Экспериментаторы попро-сили студентов Дартмутского колледжа наблюдать за человеком, ис-пытывавшим шок от удара электрическим током. Далее они просили некоторых испытуемых изобразить реакцию боли в тот момент, когда человек получает удар током. Если, как предполагали Фрейд и дру-гие, выражение эмоции позволит нам освободиться от нее, то выра-жение боли должно привести к внутреннему успокоению. В действительности же, по сравнению с теми, кто не принимал учас-тия в этом спектакле, гримасничавшие студенты больше потели, у них учащалось сердцебиение, когда они видели, как человека удари-

408 *

ло током. Изображение эмоций другого лица позволило участникам почувствовать большую эмпатию. Вывод: чтобы понять, что чувствуют другие, посмотритесь в зеркало и сделайте такую же физиономию.

На самом деле едва ли есть необходимость выполнять это. Наблю-дая за лицами и позами других, прислушиваясь к их голосам, мы совершенно естественно и бессознательно имитируем их сиюминут-ные реакции. Мы синхронизируем свои движения, позы и тон голоса с их движениями, позами и тоном голоса. Это помогает нам почув-ствовать их ощущения, испытать «эмоциональное заражение», помо-гает объяснить, почему так приятно быть среди счастливых людей и неприятно — среди несчастных.

Выражение лица также влияет на наши установки. В своем блестя-щем эксперименте Гэри Уэллс и Ричард Петти заставляли студентов университета канадской провинции Альберта «проверять работу на-ушников», слушая диктора радио и качая головой вверх-вниз или вле-во-вправо. Кто больше всего согласился с тем, что говорил диктор? Те, кто кивал головой вверх-вниз. Почему? Уэллс и Петти пришли к заключению, что позитивные мысли совместимы с вертикальными движениями головой и несовместимы с горизонтальными. Попытай-тесь сами послушать кого-нибудь. Почувствуете ли вы себя более соглас-ным с говорящим, когда будете кивать или же когда будете от-рицательно качать головой?

Джон Коциоппо и его коллеги поставили еще более комичный эксперимент. Они просили участников дать оценку китайскому харак-теру, поднимая при этом руки вверх (словно поднося пищу ко рту) или опуская вниз, словно отталкивая что-то или кого-то. Как вы счи-таете, какое из этих условий вызвало наиболее положительные оцен-ки? (Попытайтесь приподнять стол снизу, повернув ладони кверху, а затем наоборот, надавите на крышку ладонями. Когда вы почувствуе-те более положительные эмоции? Может быть, феномен «движение-эмоции» объясняет, почему люди чувствуют себя значительно лучше на тех вечеринках, где тарелку с едой или бокал с напитком им при-ходится держать в руке?)

Сверхоправдание и внутренняя мотивация

Вспомните эффект недостаточного оправдания. Наименьший сти-мул, который будет заставлять людей действовать, является обычно самым эффективным, побуждающим их предпочесть эту деятельность и следовать ей. Теория когнитивного диссонанса дает этому только одно

объяснение: когда внешние мотивы недостаточны для реабилитации нашего поведения, мы уменьшаем диссонанс, находя внутренние оправдания.

Теория самовосприятия предлагает другую интерпретацию: люди объясняют свое поведение условиями, при которых оно осуществля-

ется. Представьте себе, что вы прослушали заявление некоего лица о необходимости разумного повышения платы за обучение, после того как ему заплатили за это 20 долларов. Естественно, это заявление казалось бы вам менее искренним, если бы вы думали, что человек выражает подобную точку зрения бесплатно. Возможно, мы делаем подобные заключения, наблюдая за самими собой.

Теория самовосприятия даже поднимается на ступеньку выше. Вопреки мнению, что вознаграждение всегда усиливает побудительные мотивы, она предполагает, что награда, которая не является необходимой, порой имеет замаскированную стоимость.

Вознаграждение людей за то, что им уже принесло удовлетворение, может привести к тому, что свой поступок они будут приписывать плате, тем самым подрывая свое ощущение, что действовали так только потому, что это им нравится. Эксперименты, проведенные Эдвардом Дисси и Ричардом Райаном в университете города Рочестер, Марком Леппером и Дэвидом Грином в Станфорде и Энн Боджиано и ее со-трудниками в университете Колорадо, подтверждают *эффект сверхоправдания*. Стоит вам заплатить людям за разгадывание кроссвордов, и они начнут разгадывать меньше кроссвордов, чем те, которые не получили ни копейки. Пообещайте детям вознаграждение за то, от чего они и так получают удовольствие (например, за игру в кубики), и вы превратите их игру в работу. <...>

Одно предание прекрасно иллюстрирует эффект сверхоправдания. На улице, где каждый день с шумом играли мальчишки, жил один старик. Крики его раздражали, и однажды он позвал мальчиков к себе домой. Он сказал, что ему нравятся веселые детские голоса, и обещал каждому из них по 50 центов, если они придут на следующий день. На следующий день сорванцы вернулись и играли с еще большим жаром, чем прежде. Старик заплатил каждому из них, пообещав заплатить им и на следующий день. Они вновь вернулись с криками и гамом, и старик вновь заплатил им, но на сей раз по 25 центов. На следующий день они получили только по 15 центов и старик пояснил, что его скудные ресурсы иссякли. «Может быть, вы все-таки придете и завтра играть? Я заплачу вам по 10 центов». Разочарованные мальчишки сказали, что они не придут. «Это того не стоит, — решили они. — Весь день играть рядом с его домом за какие-то 10 центов».

Как подчеркивает теория самовосприятия, неожиданное вознаграждение не уменьшает внутреннего интереса, потому что люди продолжают приписывать действия своим внутренним мотивам. (Это как с героиней, которая, влюбившись в дровосека, вдруг узнает, что на самом деле он принц.) И если похвала за хорошую работу заставляет вас почувствовать себя более компетентным и преуспевающим, это происходит потому, что реально усиливается ваша внутренняя мотивация. Эффект сверхоправдания вступает в силу, когда кто-то заранее предлагает ненужное вознаграждение, явно пытаясь контро-

410

лировать поведение. Имеет значение только то, что подразумевает под собой вознаграждение. Награда и похвала, которые говорят людям об их достижениях (заставляют их подумать: «Я очень хорошо это делаю»), способствуют росту внутренней мотивации. Вознаграждение, которое ставит своей целью контролировать людей и заставляет их поверить, что они приложили свои усилия только из-за награды («Я сделал это за деньги»), уменьшает внутреннюю оправданность приятного задания.

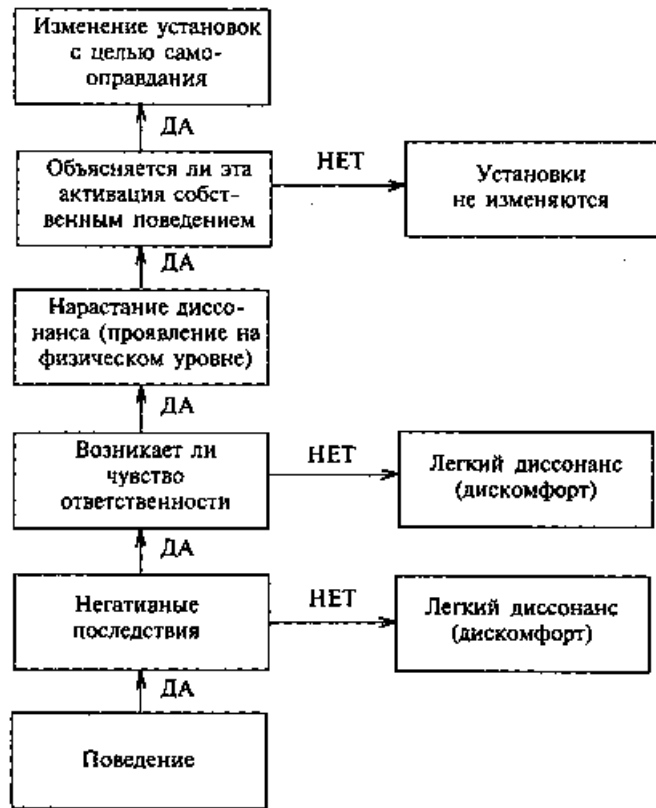
Как мы можем культивировать удовольствие от выполнения внутренне непривлекательных заданий? Юная Мария может посчитать свои первые уроки на фортепиано обескураживающими. В душе Томми может не любить уроки в пятом классе. Сандра, может быть, и не собирается делать эти звонки с предложениями о продаже. В этих случаях родителям, учителям и менеджерам следует воспользоваться какими-нибудь побудительными мотивами, чтобы вызвать желаемое поведение. После того как человек дает согласие, предложите ему внутреннюю причину, оправдывающую его поступок: «Я знал, что ты поделишься своими игрушками, потому что ты великодушный человек».

Если мы предложим студентам *достаточные* оправдания для выполнения определенного учебного задания и используем вознаграждение и стимулы, дабы они почувствовали себя компетентными, мы сможем добиться того, что они будут получать удовольствие от решения проблемы и начнут стремиться к самостоятельным занятиям. Когда же имеется слишком *значительное* оправдание, как это бывает в классах, где учителя диктуют поведение и используют вознаграждение для контроля за детьми, стремление детей к учебе может уменьшиться. Мой младший сын с удовольствием каждую неделю «прогла-тывал» 6—8 библиотечных книг до тех пор, пока в библиотеке не открылся читальный клуб, который обещал провести вечеринку для тех, кто прочел 10 книг за три месяца. Три недели спустя во время нашего еженедельного посещения библиотеки он стал брать только 1—2 книги. Почему? «Ты же знаешь, надо прочитать всего лишь де-сять книг».

Сравнение теорий

Мы видели только одно объяснение, почему наши действия, *кажется*, влияют на наши установки (теория самопрезентации). И рассмотрели две интерпретации факта, почему наши действия *действительно* влияют на наши установки (теория когнитивного диссонанса, утверждающая, что мы оправдываем свое поведение, чтобы ослабить наш внутренний дискомфорт, и теория самовосприятия, утверждающая,

что мы наблюдаем за своим поведением и даем разумное обоснование своим установкам точно так же, как мы это делаем, когда наблюдаем за другими).



Последние два объяснения, казалось бы, противоречат друг другу. Какое из них соответствует истине? Это трудно проверить. В большинстве случаев обе теории дают одни и те же прогнозы и под каждую мы можем подогнать большинство обнаруженных нами фактов. Дарил Бем (1972), автор теории самовосприятия, даже предположил, что это скорее вопрос приверженности к той или иной теории и вкуса. Можно уповать и на субъективность научного теоретизирования. Ни теория диссонанса, ни теория самовосприятия не были подсказаны нам природой. Обе они являются продуктом человеческого воображения, творческими попытками облегчить и объяснить то, что мы наблюдаем.

Для самой науки нет ничего необычного в том, что принцип «установки — следствие поведения» является результатом нескольких теорий. Физик Ричард Фейнман с восторгом заметил, что «одна из необычайных особенностей природы» заключается в «удивительно широком разнообразии способов», с помощью которых мы можем ее описать: «Я не понимаю причину, почему верные законы физики можно объяснить с помощью такого огромного количества разнообразных способов». Точно так же, как различные дороги могут вести к одному и тому же месту, так и различный набор гипотез может привести к одному и тому же принципу. Это более чем что-либо усиливает нашу веру в этот принцип. Ему можно доверять не только благодаря данным, на которые он опирается, но и на основании того, что он покоится более чем на одном теоретическом фундаменте.

Диссонанс как активирующий фактор

Можем ли мы сказать, что одна теория лучше другой? В со-ответствии с одной ключевой проблемой стрелка весов склоняется в сторону теории диссонанса. Вспомните, что диссонанс, по определению, — это состояние активации стесняющего нас напряжения. Что-бы его ослабить, мы, по общему мнению, изменяем свои установки. Теория самовосприятия ничего не говорит об активации напряжения, когда наши поступки и установки не находятся в гармонии друг с другом. Она просто утверждает: если наши установки изначально слабы, мы используем свое поведение и порождающие его обстоя-тельства, чтобы найти ключ к этим установкам (подобно человеку, который сказал:

«Откуда я знаю, как я себя чувствую, пока не слышу, что я говорю?»).

Порождают ли условия, которые, по общему мнению, вызывают диссонанс (к примеру, принятие решений или совершение поступков, противоречащих установкам), неудобство на самом деле? Естественно, ответом будет «да» при условии, что существуют нежелательные последствия поведения, за которые человек несет ответственность. Когда, находясь в уединении, вы произносите слова, в которые сами не верите, возникающий диссонанс окажется минимальным. Но

412

он значительно возрастает, если появляются неприятные последствия: если кто-то вас слышит и принимает ваши слова за чистую монету, если негативное влияние ликвидировать нельзя и если человек, которого они затронули, относится к тем, кого вы любите. Более того, если вы чувствуете себя ответственным за эти последствия — если вы не можете просто извиниться за ваш поступок, поскольку добровольно совершили его, и если вы могли предвидеть его последствия, — стесняющий диссонанс становится еще больше (см. рис. 1). Более того, возбуждение станет заметно благодаря усилившемуся потоотделению и учатившемуся сердцебиению.

Как считает Клод Стил, существует причина тому, что «добровольность» высказывания или совершение нежелательного поступка становится спусковым крючком. Такие действия приводят нас в замешательство. Они заставляют нас чувствовать себя идиотами. Они угро-

Рис. 1. Пересмотренный вариант теории диссонанса: связь поведения с изменением установки.

413

жают нашей личной компетентности и добродетели. Оправдание своих поступков и решений является, таким образом, мерой самозащиты, укрепляет нашу внутреннюю убежденность и чувство собственного достоинства.

Итак, как вы думаете, что произойдет, если мы дадим людям несколько иной способ восстановить их чувство собственного достоинства после того, как они совершили поступок, противоречащий их внутренним убеждениям, скажем, предоставим им возможность совершить доброе деяние? В нескольких экспериментах Стил обнаружил, что люди, в особенности испытуемые с сильной Я-концепцией, чувствуют меньшую необходимость оправдывать свои поступки. Таким образом, утверждает Стил, нежелательное поведение, порождающее диссонанс, стимулирует людей потому, что поступки такого рода угрожают их позитивной Я-концепции. Если бы китайцы в Корее применяли пытки, чтобы добиться согласия на сотрудничество, военнопленные бы меньше нуждались в оправдании своих поступков перед собой. Нет необходимости чувствовать вину или давать себе отчет за вынужденные поступки.

Таким образом, условия диссонанса действительно вызывают напряжение, в особенности когда существует угроза чувству собственного достоинства. Но неужели запуск этого механизма необходим для проявления эффекта «установки — следствие поведения»? Стил и его коллеги считают, что так и есть на самом деле. Если алкоголь уменьшает активизацию, вызванную диссонансом, исчезает и эффект «установки — следствие поведения». В одном из своих экспериментов они заставили студентов Вашингтонского университета написать сочинение в поддержку увеличения учебной нагрузки. Студенты уменьшили диссонанс от такого поступка, пересмотрев и сделав более лояльными свои установки против учебы, *если, конечно*, после написания этого неприятного сочинения они не пили спиртные напитки, якобы относящиеся к эксперименту по дегустации пива и водки.

Самовосприятие при отсутствии противоречия самому себе

Итак, диссонанс порождает дискомфорт, который приводит к необходимости убеждать самого себя после совершения действий, противоречащих установкам. Но теория когнитивного диссонанса объясняет не все. Когда люди отстаивают позицию, совпадающую, хотя и не абсолютно, с их точкой зрения, процедуры, которыми обычно снимают дискомфорт, не исключают изменение установки. Теория диссонанса также не объясняет эффекта сверхоправдания, поскольку оплата за дело, которое вы хотели бы сделать, не должна вызывать сильного напряжения. Что касается ситуаций, когда реальные действия не противоречат никаким установкам (когда, к примеру, людей

414

заставляют улыбаться или гримасничать), то здесь тоже не должно возникать диссонанса. Для таких случаев теория восприятия самого себя имеет готовое объяснение.

Короче говоря, получается, что теория когнитивного диссонанса с успехом объясняет только те случаи, когда мы поступаем вопреки ярко выраженным установкам: мы чувствуем напряжение и, чтобы ослабить его, приспособливаем свои установки. Выходит, теория

дис-сонанса объясняет изменения в установках. В ситуациях, когда наши установки сформированы нечетко, теория восприятия самого себя объясняет, как они образуются. Когда мы действуем и раздумываем, мы развиваем гибкую установку, которая определяет наше будущее поведение.

Резюме

Три соперничающие теории объясняют, *почему* наши действия влияют на утверждения, отражающие наши установки. Теория *само-презентации* считает, что люди, особенно те, кто контролирует свое поведение в надежде произвести хорошее впечатление, подгоняют свои высказывания, дабы они *казались* соответствующими их поступкам. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что люди приспособливают утверждения, отражающие их установки, из-за опасения, что о них подумают другие. Но это свидетельствует и о том, что в первоначальной установке также происходят некоторые изменения. Две другие теории считают, что наши поступки приводят к изменениям первоначальной установки. Теория когнитивного диссонанса объясняет это тем, что после совершения поступка, противоречащего нашим установкам, или принятия трудного решения мы чувствуем напряжение. Чтобы уменьшить его, мы ищем внутренние оправдания своему поведению. Далее теория диссонанса исходит из следующего: чем меньше внешних оправданий для совершенного нами нежелательного поступка, тем больше мы чувствуем за него ответственность, и, следовательно, тем больший диссонанс возникает, и тем больше изменяются установки.

Теория *самовосприятия* считает, что, когда наши установки не-стойки, мы просто ведем наблюдение за своим поведением и внешними обстоятельствами, выводя из них установки. Одной из любопытных сторон теории самовосприятия является «эффект сверхоправдания». Вознаграждение людей за то, что им нравится делать, может привести к тому, что удовольствие от работы сменится чувством тоски (если награда ведет к необходимости приписать свое поведение вознаграждению). Факты поддерживают обе теории, если каждая из них описывает происходящее при определенных условиях.

415

Б.А. Ядов

О ДИСПОЗИЦИОННОЙ РЕГУЛЯЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ*

Главное в проблеме внутренней регуляции социального поведения — это вопрос о структурировании личности как субъекта деятельности.

Чтобы понять, как «организован» активно действующий субъект и каков внутренний «механизм», направляющий его деятельность, надо прежде всего представить его как некоторую целостность. И здесь мы сталкиваемся с немалыми трудностями: следует решить, в каком именно ракурсе должна быть рассмотрена целостность личности, ибо речь идет о целостности не вообще, но в определенном конкретном отношении, соответствующем поставленной задаче — анализу внутренней регуляции социального поведения.

Действительно, целостность индивида и личности можно рассматривать в различных аспектах. Например, со стороны взаимосвязи биологического и социального, выделяя при этом различные уровни личностной структуры. Можно исследовать целостность субъекта со стороны взаимосвязи и взаимодействия экспериментально зафиксированных психофизических свойств или черт, как это принято в дифференциальной психологии личности. Целостность личности как объекта социальных отношений и как субъекта социального общения схватывается также в ролевой модели, согласно которой личность интегрирует в своем «Я» весь комплекс социальных предписаний относительно «поведенческих схем», рассматриваемых здесь как социально заданные требования, вытекающие из ее положения в системе социальных отношений.

Иными словами, представление о целостной структуре личности предполагает выделение определенного системообразующего признака или системообразующего отношения. И в зависимости от него могут быть рассмотрены различные подходы к целостному анализу личности, субъекта деятельности, индивида.

При всем многообразии подходов к пониманию структуры лично-сти, к изучению различных психических свойств и процессов нельзя не заметить некоторую общую тенденцию, схватывающую главное, а именно — тот несомненный факт, что наиболее существенное в личности — ее отношения к условиям деятельности, сформировавшиеся благодаря предшествующему опыту. <...>

* Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности// Методологические проблемы социальной психологии. М.: Наука, 1975. С. 89—105.
416

Именно избирательность, определенная направленность в восприятии и соответственно реагировании на внешние стимулы, истоки которой кроются в социальных условиях существования, в социальном и индивидуальном опыте данного субъекта, отличают одного социального индивида от другого. И, что еще более важно для понимания социальной природы индивида, здесь же следует искать признаки социально типического, т.е. определенного единообразия в доминирующей направленности восприятия внешних социальных воздействий и доминирующей направленности в практической деятельности.

Поэтому вполне правомерно выделить в качестве системообразующего признака личностной структуры (в интересующем нас аспекте) многообразие отношений индивида к условиям его деятельности, имея в виду рассмотрение этих отношений как определенной системы, как целостности.

В советской психологии в обобщенном виде этот подход был сформулирован в принципе А.Н. Леонтьева относительно личностной значимости или личностного смысла объективных значений внешних стимуляторов (обстоятельств) деятельности, согласно которому «смысл порождается не значениями, а отношением между мотивом действия и тем, на что действие направлено как на свой прямой результат, т.е. его целью»*. Человек реагирует на обстоятельства деятельности в соответствии с тем, каковы его потребности и какую цель он преследует в этой деятельности. А.Н. Леонтьев исследовал также механизмы преобразования цели действия во внутреннее осознанное побуждение, в мотив.

Л.И. Божович, а затем М.С. Неймарк экспериментально показали, что в мотивации деятельности обнаруживаются доминирующие тенденции, которые Л.И. Божович рассматривает как «внутреннюю позицию личности» или ее направленность, а М.С. Неймарк уточняет, что эта направленность есть «постоянное доминирование определенных мотивов, ...создающих не только целенаправленность поведения, но и целенаправленность всей жизни субъекта»**. Эта направленность мотивации личности формируется в определенных социальных условиях, является продуктом ее онтогенеза, индивидуального и социального опыта.

В.Н. Мясищев еще в довоенные годы сформулировал концепцию «психологии отношений», которую он прямо связывает с Марксовым пониманием сущности человека и утверждает, что отношения «представляют собой... систему временных связей человека как личности-субъекта со всей действительностью или с ее отдельными сторона-

* Леонтьев А.Н. *Потребности, мотивы и сознание*//XVIII Международный психологический конгресс. Симпозиум 13. М., 1966. С. 9.

** Неймарк М. С. *Психологическое изучение направленности личности подростка: Автореф. докт. дисс. М., 1973. С. 4.*

ми)*. Отношения личности структурируются, по Мясищеву, от отношений к отдельным социальным явлениям до целостного мировоззрения. Д.Н. Узнадзе и его последователи экспериментально выделили тот механизм, который обеспечивает психический настрой личности на поведение в данной ситуации, обозначив этот механизм как установку к поведению**.

В зарубежной социальной психологии соответствующие феномены исследуются как эмоциональные, когнитивные и поведенческие предрасположенности субъекта к реакциям на социальные обстоятельства деятельности, как отношения или «аттитюд» (attitude) к различным социальным объектам и ситуациям. Подобно фиксированной установке, в концепции Д.Н. Узнадзе «аттитюд» есть продукт предшествующего опыта, выполняющий регулятивные функции в поведении субъекта.

Наконец, в социологических исследованиях личности ее избирательное, целенаправленное отношение к социальной действительности обнаруживается как система ценностных ориентации — высший уровень интернализации социальных условий.

Итак, имеется немало экспериментальных и теоретических данных, свидетельствующих о наличии установочных или диспозиционных механизмов регуляции социального поведения личности. Следует отметить, что работающие в этом направлении исследователи стремятся интерпретировать опытные данные исключительно в рамках того или иного диспозиционного образования, положенного в основу соответствующей теории или концепции.

Так, ряд представителей психологической школы Д.Н. Узнадзе, универсализируя понятие установки как бессознательного, поспешившему замечанию Ф.В. Бассина, тем самым лишают эту плодотворную теорию возможностей быть примененной к изучению регуляции наиболее сложных, высших форм человеческой деятельности***. Л.И. Божович и ее школа трактуют понятие «внутренней позиции» или «направленности личности» по преимуществу (или исключительно) как эмоциональный феномен, ибо, согласно этой концепции, мотив направляет деятельность благодаря эмоциональной значимости предмета. В концепции личностного смысла, развиваемой А.Н. Леонтьевым, напротив, подчеркиваются когнитивные, рационалистические аспекты личностных диспозиций.

Что же касается зарубежных и прежде всего американских исследователей «аттитюда», здесь обнаруживается необъятное море разно-

* Мясищев В.Н. *Личность и неврозы*. Л., 1960. С. 150.

** См.: Узнадзе Д.Н. *Экспериментальные основы психологии установки*. Тбилиси, 1961.

*** См.: Бассин Ф.В. *К проблеме осознаваемости психологических установок*// *Психологические исследования, посвященные 85-летию со дня рождения Д.Н. Узнадзе*. Тбилиси, 1973. С. 50.

418

образных и часто не согласующихся между собой подходов и «мини-теорий»*.

Рассматривая «аттитюд» или социальную установку вне общей структуры личности, разные авторы приписывают ей самые разнообразные свойства и функции, выдвигая на первый план то, что лучше всего объясняет конкретный экспериментальный материал. Но основной порок «аттитюдных» концепций состоит в том, что, претендуя на рассмотрение социальных отношений личности к различным объектам и условиям ее деятельности, их авторы ограничивают область социально-установочной регуляции поведения некими абстрактными социальными условиями, вне их связи с конкретно-исторической, социально-экономической основой. «Аттитюд» рассматривается на уровне микро-среды индивида при полном игнорировании общих социальных условий деятельности личности. Между тем именно эти общие условия определяют не только специфику микросоциальной среды, но они же детерминируют и высшие регулятивные сферы социально-установочной деятельности — систему ценностных ориентации личности.

В связи с этим представляется правомерным рассмотреть диспозиционно-установочные явления в рамках некоторой общей диспозиционной структуры личности как целостного субъекта деятельности. Системообразующим признаком, единым для этой целостности, должны быть различные состояния и различные уровни предрасположенности или подготовленности человека к восприятию условий деятельности, его поведенческих готовности, направляющих деятельность, которые так или иначе фиксируются в личностной структуре в результате онтогенеза**.

* См. обзорные работы: Бозрикова Л.В., Семенов А.А. «Аттитюды» и поведение. Реферативный обзор (по материалам американской литературы)// *Общественные науки за рубежом. Философия и социология*. М., 1973; Шихирев П.Н. *Исследования социальной установки в США*// *Вопросы философии*. 1973. № 2; см. также: McGuire W.I. *The Nature of Attitudes and Attitude Change*// *The Handbook of Social Psychology*. Vol. 3. Ed by G. Lindzey and F. Aronson. Cal.: Addison-Wesley Co., 1969; Rokeach M. *The Nature of attitudes*// *The International Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 1. N.Y.: The Macmillan Co. and The Free Press. 1968.

** Надо заметить, что применяемый здесь термин «диспозиция» не очень удачен, хотя бы потому, что в качестве предположений к определенным поведенческим реакциям можно рассматривать любые психические свойства, ибо это их основная функция. Известно, что Г. Оллпорт, сопоставляя 27 различных наименований, обозначающих свойства или черты личности, считал, что наилучшим обобщением для этих свойств является термин «склонность», или «диспозиция». Кроме того, этот же термин, введенный в 20-е годы В. Штерном, до сих пор используется в персоналистской психологии для обозначения причинно обусловленных

склонностей к некоторым процессам и действиям, иными словами, слово «диспозиция» оказывается связанным с различными истолкованиями, не имеющими отношения к тому пониманию, в котором оно применяется в нашем случае. Следуя совету А.И. Зайцева, можно предложить, например, использовать греческий аналог латинского термина «диспозиция» — «диатаксис», что соответствует русскому «предрасположение», «предрасположенность». Тогда следует говорить «диатактическая структура», «диатактическая система».

27-

419

Согласно теории Д.Н. Узнадзе, установка представляет собой целостно-личностное состояние готовности, настроенности на поведение в данной ситуации и для удовлетворения определенной потребности. В результате повторения ситуации, в которой данная потребность может быть реализована, установка личности закрепляется, фиксируется. Фиксированная установка есть как бы вторичная, тогда как актуальная ситуативная установка выступает в качестве первичной.

В концепциях «аттитюдов» или социальной установки также подчеркивается их прямая связь с определенной (социальной) потребностью и условиями деятельности, в которых потребность может быть удовлетворена. Смена и закрепление (фиксирование) социальной установки также обусловлены соответствующими отношениями между потребностями и ситуациями, в которых они удовлетворяются. Следовательно, общий механизм образования фиксированной установки на том или ином ее уровне описывается формулой $P \rightarrow D \leftarrow C$, где P — потребность, D — диспозиция, C — ситуация или условия деятельности. Принципиальное значение имеет следующий шаг в развертывании диспозиционной концепции: и потребности, и ситуации деятельности, и сами диспозиции образуют иерархические системы. Что касается потребностей, то выделение в них потребностей первого (низшего) уровня как психофизиологических или витальных, а также более возвышенных, социальных — общепринято. Вопрос о более детальной классификации собственно социальных потребностей дискусионен. Здесь можно выделить несколько различных оснований классификации. Например, по сферам жизнедеятельности (потребности труда, общения, познания), по объекту, на который направлена потребность (материальные, духовные или этические, эстетические и проч.), по функциональной роли (центральные, периферические, ведущие, доминирующие и, напротив, ситуативные, не ведущие и т.п.) и по субъекту самой потребности (индивидуальные, коллективные, общественные). В рамках развиваемой здесь концепции целесообразно структурировать потребности по уровням включения личности в различные сферы социального общения, социальной деятельности.

Эти уровни включения человека в различные сферы социального общения можно обозначить как первичное включение в ближайшее семейное окружение, далее — в многочисленные так называемые контактные коллективы или малые группы, в ту или иную сферу трудовой деятельности, наконец, включение через все эти каналы, а также и многие другие в целостную социально-классовую систему через освоение идеологических и культурных ценностей общества. Основанием классификации служит здесь как бы последовательное расширение границ активности личности, источник которой со стороны субъекта — потребность или нужда в определенных и расширяющихся условиях полноценной жизнедеятельности человека.

420

Условия деятельности или ситуации, в которых могут быть реализованы те или иные потребности личности, также образуют некоторую иерархическую структуру. За основание структурализации мы примем в этом случае длительность времени, в течение которого сохраняется основное качество данных условий, т.е. ситуацию деятельности можно принять как устойчивую или неизменяющуюся. Низший уровень такой структуры образуют «предметные ситуации», особенность которых в том, что они создаются конкретной и быстро изменяющейся предметной средой. В течение короткого промежутка времени человек переходит из одной такой «предметной ситуации» в другую. Следующий уровень — условия группового общения. Длительность подобных ситуаций деятельности несравненно больше.

В течение значительного времени основные особенности группы, в которой протекает деятельность человека, сохраняются неизменными.

Еще более устойчивы условия деятельности в той или иной социальной сфере — в сферах труда, досуга, семейной жизни («в быту»). Наконец, максимальная устойчивость во временном отношении (и по сравнению с указанными выше) свойственна общим социальным условиям жизнедеятельности человека, которые составляют основные особенности (экономические, политические, культурные) общесоциальной «ситуации» его активности. Иными словами, общесоциальная обстановка претерпевает сколько-нибудь существенные изменения в рамках «исторического» времени, условия деятельности в той или иной социальной сфере (например, в сфере труда) могут изменяться несколько раз в течение жизни человека, условия групповой ситуации изменяются в течение лет или месяцев, а предметная среда — в считанные минуты.

Обратимся теперь к центральному члену нашей схемы $P \rightarrow D \leftarrow C$, т.е. к диспозициям личности.

Если они представляют собой продукт «столкновения» потребностей и ситуаций (условий), в которых соответствующие потребности могут быть удовлетворены, и если они закрепляются (фиксируются) в личностной структуре в результате онтогенеза, то естественно предположить, что эти диспозиционные образования также формируются в некоторую иерархию. Рассмотрим иерархическую систему

диспозиций.

1. К низшему ее уровню относятся, по-видимому, элементарные фиксированные установки. Они формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях. Эти установки как закрепленная предшествующим опытом готовность к действию лишены модальности (переживание «за» или «против») и неосознаваемы (отсутствуют когнитивные компоненты). Согласно Д.Н. Узнадзе, сознание участвует в выработке установки, когда привычное действие наталкивается на преграду и человек объективирует собственное поведение,

осмысливает его, когда акт поведения становится предметом осмысления*. Не являясь содержанием сознания, установка «лежит в основе этих сознательных процессов»**.

2. Второй уровень диспозиционной структуры — социальные фиксированные установки, точнее — система социальных установок (по-добно тому как предыдущий уровень представляет собой систему элементарных фиксированных установок).

В отличие от элементарных поведенческих готовностей социальная установка обладает сложной структурой. Она содержит три основных компонента: эмоциональный (или оценочный), когнитивный (рассудочный) и собственно поведенческий (аспект поведенческой готовности). Факторы, ее формирующие, с одной стороны, — социальные потребности, связанные с включением индивида в первичные и другие контактные группы, а с другой — соответствующие социальные ситуации. Иными словами, это «аттитюд» или «отношение», по В.Н. Мясищеву. Социальные установки образуются на базе оценки отдельных социальных объектов (или их свойств) и отдельных социальных ситуаций (или их свойств). Согласно экспериментам М. Рокича, можно выделить «объектные» и «ситуационные» социальные установки. Последние относятся к диспозициям способов действий, первые — к диспозициям по поводу объектов действий***.

3. Следующий диспозиционный уровень — общая направленность интересов личности в ту или иную сферу социальной активности, или базовые социальные установки. С некоторым упрощением можно полагать, что данные установки формируются на основе более сложных социальных потребностей приобщения к определенной сфере деятельности и включения в эту сферу как доминирующую среди других. В этом смысле направленность личности представляет собой идентификацию с той или иной областью социальной деятельности (что не нужно смешивать с направленностью мотивации, по Л.И. Божович). Например, можно обнаружить доминирующую направленность в сферу профессиональной деятельности, в сферу досуга, на семью (основные интересы концентрированы на семейной жизни, воспитании детей, создании домашнего уюта и т.п.).

Предполагается, что социальные установки этого уровня также содержат три компонента: когнитивный, эмоциональный (оценочный) и поведенческий. Притом когнитивные образования таких диспозиций намного сложнее, чем образования низшего уровня. Вместе с тем общая направленность личности более устойчива, чем установки на отдельные социальные объекты или ситуации.

4. Высший уровень диспозиционной иерархии образует система

* См.: Узнадзе Д.Н. Экспериментальные основы психологии установки. С. 128.

** Там же. С. 41.

*** Rokeach M. Beliefs, Attitudes, and Values. San Francisco, 1968. P. 148-152.

422

ценностных ориентации на цели жизнедеятельности и средства достижения этих целей, детерминированные общими социальными условиями жизни данного индивида. Логично предположить, что система ценностных ориентации, идеологическая по своей сущности, формируется на основе высших социальных потребностей личности (потребность включения в данную социальную среду в широком смысле как интернализация общесоциальных, социально-классовых условий деятельности) и в соответствии с общесоциальными условиями, предоставляющими возможность реализации определенных социальных и индивидуальных ценностей.

Такова, как нам представляется, упрощенная модель диспозиционной структуры, которую следует рассматривать лишь в качестве основы для дальнейших рассуждений.

Первое существенное уточнение состоит в том, что диспозиционная иерархия не структурируется из установок как из «кирпичиков», в которых замешаны три компонента: когнитивный, эмоциональный и поведенческий. Эти компоненты, отражающие основные свойства диспозиционной структуры, образуют как бы относительно самостоятельные подсистемы в рамках общей диспозиционной иерархии. Основанием к такому предположению служат экспериментальные данные исследований «аттитюд».

В отношении когнитивных аспектов диспозиционной системы, экспериментально изученных М. Розенбергом, Ф. Хайдером, Л. Фес-тингером, М. Рокичем и другими, было найдено, что когнитивные элементы «аттитюд» обладают свойствами дифференцированности и обобщенности, свойством транзитивности (переноса знания или основанного на знании отношения с одного компонента на другой), а главное, в этой структуре действует принцип, согласно которому знания как бы «стремятся» к логической и психологической согласованности*.

Эмоциональные аспекты диспозиционной организации скорее характеризуются свойствами напряженности или «центрированности» в отношении ведущих потребностей личности.

Поведенческие аспекты, взаимосвязи между которыми и когнитивно-эмоциональной системой, как это ни странно, изучены менее всего, надо полагать, структурируются по принципу, отличному от двух предыдущих. Ниже мы остановимся на этом более обстоятель-

* См., в частности: *Theories of cognitive consistency*/Ed, by R. Abelson et al. Chicago: A Sourcebook, 1968; Festinger L. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, Calif., 1957; Heider F. *Attitudes and Cognitive Organization*//*Journal of Psych.* 1946. Vol. 21. P. 107-112; Tnsko Ch. *Theories of Attitude Change*. Appleton Century Crofts, 1967; Rokeach M. *The Open and Closed Mind: Investigation into the Nature of Belief Systems and Personality Systems*. N. Y., 1960; Rosenberg M., Hovland C. *Cognitive, Affective and Behavioral Components of Attitudes*//*Attitude Organization and Change*/Ed, by M. Rosenberg et al. New Haven: Yale Univ. Press, 1960.

но, рассматривая вопрос о взаимодействии между когнитивной, эмо-циональной и поведенческой подсистемами диспозиционной струк-туры. Здесь же следует заметить, что функциональный подход амери-канских социальных психологов стимулировал немало интересных экспериментов, но он же становится камнем преткновения в разра-ботке целостной теории социальной установки.

Важнейшая, если не основная, функция диспозиционной си-стемы — психическая регуляция социальной деятельности или пове-дения субъекта в социальной среде.

Поскольку поведение представляет собой чрезвычайно сложную структуру, оно, как и любая система, может быть рассмотрено в раз-личных отношениях. Если структурировать деятельность в отношении ближайших и более отдаленных целей (а целесообразность — ведущее качество деятельности), можно выделить несколько иерархически рас-положенных уровней поведения. Первый уровень — специфичес-кая реакция субъекта на актуальную предметную ситуацию, реакции на специфические и быстро сменяющиеся друг друга воздействия внеш-ней среды, т.е. поведенческие акты. Их целесообразность детермини-рована со стороны условий деятельности и со стороны потребностей субъекта вследствие необходимости установить адекватное соответст-вие в данный момент, которое тут же переходит в нарушение «равно-весия» и благодаря новому поведенческому акту сменяется новым равновесием.

Далее можно выделить поступок, или привычное действие, кото-рое как бы komponуется из целого ряда поведенческих актов. Целесо-образность поступка зависит уже от более сложных обстоятельств де-ятельности и, по-видимому, отвечает более высокому уровню потреб-ности регуляции поведения в социальных условиях. Поступок есть элементарная социально значимая «единица» поведения, и его цель — установление соответствия между простейшей социальной ситуацией и социальной потребностью (или потребностями) субъекта.

Целенаправленная последовательность поступков образует по-ведение в той или иной сфере деятельности, где человек преследует существенно более отдаленные цели, достижение которых обеспечи-вается системой поступков. И наконец, целостность поведения в раз-личных сферах и есть собственно деятельность во всем объеме. Целе-полагание на этом, высшем, уровне представляет собой некий «жиз-ненный план», важнейшим элементом которого выступают отдельные жизненные цели, связанные с главными социальными сферами дея-тельности человека — в области труда, познания, семейной и обще-ственной жизни.

На всех уровнях поведения личности оно регулируется ее диспо-зиционной системой, однако в каждой конкретной ситуации и в за-висимости от цели ведущая роль, видимо, принадлежит определен-ному диспозиционному образованию.

Надо полагать, что здесь действует принцип, аналогичный тому, который Н.А. Бернштейн сформулировал в отношении построения движений на физиологическом уровне*. Подобно тому как при коор-динации движений (для преодоления избыточных степеней свободы движущегося органа) выделяется ведущий уровень физиологической регуляций движения, так и в диспозиционной регуляции должен на-ходиться адекватный уровень, или адекватное диспозиционное обра-зование, на соответствующем уровне поведения. Остальные предст-авляют собой, по выражению Н.А. Бернштейна, «фоновые уровни», обслуживающие побочные аспекты деятельности.

Правомерность такой аналогии с физиологией активности под-тверждают исследования по психологии установки.

Рассматривая элементарный поведенческий акт субъекта деятель-ности, А.С. Прангишвили принимает понятие «конечного общего пути». «Этот конечный путь,— пишет он,— можно сравнить с трубкой во-ронки, которая «фокусирует» в единую выливающуюся наружу струю частицы жидкости, поступающей различными путями в ее конусную часть»**. «Фокусирование», о котором здесь идет речь, осуществляет-ся актуальной установкой, адекватной условиям поведенческого акта. Все уровни диспозиционной структуры участвуют в формировании «потока», вливающегося в конусную часть нашей воображаемой во-ронки. Но в данной ситуации актуальным, или ведущим, уровнем будет какой-то определенный, ибо «благодаря воле... удастся ак-туализировать и вызвать к жизни установку, найденную целесо-образной»*** для данного уровня активности.

Целесообразность включения в регуляцию деятельности опре-деленного диспозиционного образования, фиксированного в прошлом опыте, непосредственно зависит (1) от потребностей соответствующе-го витального или социального уровня и (2) от уровня ситуации или условий деятельности.

Для регуляции поведения на уровне элементарного поведенческого акта в некоторой предметной ситуации может оказаться адекватной та или иная элементарная фиксированная установка; для регуляции социально значимого поступка в данных обстоятельствах ведущие диспозиции скорее всего извлекаются из системы фиксированных социальных установок; в случае регуляции деятельности в определен-ной социальной сфере «ответственность» за общую готовность несут базовые социальные установки, направленность интересов личности, а в регуляции социальной деятельности личности в целом доминиру-

* См.: Бернштейн Н.А. Очерки по физиологии движений и физиологии актив-ности. М, 1966. С. 98-100.

** Прангишвили А. С. Исследования по психологии установки. Тбилиси, 1967. С. 77.

ющее значение приобретают ее ценностные ориентации как высший уровень диспозиционной иерархии.

Известно, что, согласно Н.А. Бернштейну, в некоторых случаях высшие уровни регуляции принимают на себя ответственность за управление поведенческими актами более низкого уровня. Так, после длительной болезни человек как бы заново учится ходить. И в этом случае управление простейшими движениями осуществляется на уровне со-знания, тогда как в нормальных условиях сознание не контролирует реакции на этом уровне. Точно так же и в диспозиционной регуляции в определенных условиях относительно элементарный поведенческий акт может регулироваться диспозицией более высокого уровня, как это имеет место в случае, если данному поступку в силу сложившихся обстоятельств придается необычное социальное значение.

Вообще в момент, непосредственно предшествующий поведенческому акту, поступку или началу некоторой деятельности, в соответствии с уровнем деятельности (предметная среда, социальная групповая среда, сфера социальной деятельности и общие социальные условия жизнедеятельности личности) вся диспозиционная система приходит в состояние актуальной готовности, т.е. образует актуальную диспозицию. Однако ведущую роль здесь будут играть именно те уровни диспозиционной иерархии и те конкретные диспозиции, которые соответствуют определенным потребностям и условиям деятельности.

Выше мы говорили об иерархических системах, участвующих в регуляции социального поведения личности: иерархии потребностей, диспозиций, условий деятельности и, наконец, об иерархически организованных уровнях самой деятельности. Диспозиционная регуляция социальной деятельности личности, по-видимому, может быть описана формулой, предложенной Д.Н. Узнадзе: С → У → П, т.е. ситуация — установка — поведение, которую мы преобразуем в несколько иную схему: С → Д → П, или «ситуации» (= условия деятельности) → «диспозиции» → поведение (= деятельность).

Диспозиционная иерархия личности, опосредующая связь между условиями (или ситуацией) деятельности и поведением, выполняет мотивационные функции. В основе деятельности лежит, конечно, определенная потребность или потребности. Их удовлетворение обеспечивает поддержание всей жизнедеятельности и позволяет человеку выполнять свои социальные функции. Будучи глубинной основой всех мотивов поведения и отдельных поступков, потребности, однако, могут и не включаться в прямую поведенческую «цепочку», но как бы в скрытом, в снятом виде побуждают к деятельности через соответствующие диспозиционные образования. Если последние формируются как готовности к действию в определенных условиях и для удовлетворения определенных потребностей, то связь между потребностью, ситуаци-

426

ей и действием устанавливается именно через диспозиционную систему*.

Обратимся теперь к рассмотрению некоторых механизмов функционирования диспозиционной системы.

Прежде всего возникает вопрос о взаимосвязи трех основных аспектов диспозиций — когнитивного, эмоционального и поведенческого. Мы уже отмечали, что было бы неверно рассматривать диспозиционную систему как некую «кирпичную кладку», образованную элементарными диспозиционными компонентами, каждый из которых включает знание, эмоцию, поведенческую готовность. Такое представление, механистическое в своей основе, вряд ли соответствует диалектике социальной активности субъекта, ибо эта активность осуществляется благодаря слаженному действию сложного многоуровневого механизма.

Поэтому исследователи «аттитюд» сталкиваются с неразрешимой трудностью, пытаюсь выяснить взаимосвязи когнитивных, эмоциональных и поведенческих компонентов отдельно взятого диспозиционно-онного образования, будь то социальная установка на определенный социальный объект или более сложная диспозиция на уровне отношения к целостной социальной ситуации, включающие множество объектов отдельных социальных установок.

В обзорной статье, посвященной этой проблеме, У. Мак Гайр отмечает, что по одним экспериментальным данным (например, в опытах 40-х годов Д. Кемпбелла и Л. Кана) обнаруживается высокая корреляция между всеми компонентами «аттитюд», но при использовании более изощренных методик, различных для фиксирования эмоциональных, когнитивных и поведенческих аспектов социальной установки, эти данные не подтверждаются (эксперименты Д. Кемпбелла, Р. Фишке и С. Манна в 1959 г.)**. В 1968 г. К. Титтл и Р. Хилл предприняли весьма тонкое в методическом плане сравнение различных методов измерения «аттитюд» в связи с соответствующим поведением испытуемых***.

Итоги оказались неутешительными. Обнаружив, что из 15 экспериментов, выполненных разными авторами, только в пяти случаях корреляция между социальной установкой и наблюдаемым поведением достигла 0,60, они применили шесть различных способов измерения социальных установок и пять способов измерения поведения и лишь в двух случаях (из 30 экспериментов — 5х6) получили корреля-

* См.: Кикнадзе Д.А. К вопросу о системе факторов поведения человека// Социологические исследования. Тбилиси. 1971. С. 102—104.

* См.: McGuire W. The Nature of Attitudes and Attitude Change//The Handbook of Social Psychology. 1969. Vol. 3. P. 156-157.

** CM.: Tittle C., Hill A'Attitude measurement and prediction of behavior: an evaluation of conditions and measurement techniques//Sociometry. 1967. Vol. 39. P. 199-213.

цию выше 0,60. Отсюда можно заключить, что само по себе несовершенство измерительной процедуры нельзя считать основной причиной рассогласований между социальной установкой и поведением.

Однако многие американские исследователи продолжают поиск решения в совершенствовании техники измерения «аттитюд» и наряду с этим подвергают сомнению саму концепцию трехкомпонентной структуры социальной установки, предлагая вернуться к первоначальной идее Л. Терстоуна об эмоциональной природе «аттитюд»*. Д. Кац и Штоллэнд пошли еще дальше и высказали предположение, согласно которому социальные установки дифференцированы по своему основному содержанию: одни по преимуществу когнитивны, другие преимущественно аффективны, а третьи имеют доминантой поведенческую готовность. Наконец, они полагают, что возможны и сбалансированные социальные установки, в которых два или все три компонента согласованы**.

Закрепление за отдельными социальными установками определенной функции (аффективной, конативной или когнитивной, как это предлагают Канн и Штоллэнд), выделение «вербальных» и «невербальных» социальных установок, имея в виду, что первые есть «аттитюд» на вербальную, а вторые — на предметно-реальную ситуацию, или же расчленение социальных установок по принципу направленности на социальный объект или социальную ситуацию, на цель или способ действия (этим путем идет М. Рокич и некоторые другие авторы), эти попытки спасти общую концепцию регуляции социального поведения личности через «аттитюд» приводят лишь к нагромождению разнородных по исходному принципу объяснений некоторых экспериментальных данных, причем эти объяснения подчас вовсе не согласуются друг с другом. По замечанию П.Н. Шихирева, сегодняшняя ситуация в американских исследованиях по проблематике «аттитюд» характеризуется обилием «мини-теорий» и отсутствием какой-либо обобщающей теоретической концепции***.

Механизм взаимосвязи между различными элементами диспозиционной структуры, образующими разные подсистемы (когнитивную, эмоциональную и поведенческую) и разные уровни (от элементарных фиксированных установок до ценностных ориентации), следует рассматривать именно как механизм функционирования диспозиционной системы в целом, ибо она обеспечивает целесообразное управление поведением личности как целостная система, в которой все элементы взаимосвязаны и взаимодействуют определенным образом.

* См.: McGuire W. Op. cit. P. 157; Fishbein M. Attitudes and the prediction of behavior / Readings in attitude and measurement / Ed. by M. Fishbein. N. Y., 1967. P. 477—492.

** См.: McGuire W. Op. cit. P. 157.

*** Шихирев П.Н. Исследования социальной установки в США // Вопросы философии. 1973. № 2.

Выше мы говорили о том, что актуализация того или иного диспозиционного образования происходит целесообразно под воздействием ситуации и соответствующих потребностей, обеспечивая оптимальную регуляцию поведения на данном уровне. Напомним также, что диспозиционные образования с их когнитивными, эмоциональными и поведенческими аспектами фиксируются в предшествующем опыте, однако эти три указанных аспекта должны представлять собой подсистемы, связанные по разным принципам. Поэтому, будучи фиксированными в диспозициях, они в то же время входят в соответствующие подсистемы.

Рассмотрим как гипотезу некоторые особенности механизма оптимизации поведения на определенном, конкретном уровне с точки зрения диспозиционной системы личности. Здесь можно выделить несколько процессов.

1. Извлечение из общего багажа знаний элементов, относящихся к данной ситуации, потребностям и эмоциональному состоянию субъекта, т.е. извлечение адекватных знаний.

На протяжении жизни у человека накапливается огромный запас знаний, который можно представить в виде своего рода «информационного поля». Отдельные знания, входящие в это «поле», образуют его элементы, но это не значит, что они не имеют отношения к диспозиционной структуре. При актуализации данного диспозиционного образования из этого «поля» извлекаются сведения, связанные с данной ситуацией и потребностями.

Теперь они как бы входят в иную систему и приобретают новые свойства, усиливая или ослабляя процесс актуализации данной социальной установки, ценностной ориентации или иного компонента диспозиционной системы. Происходит образование когнитивно-эмоциональных связей.

2. Формирование когнитивно-эмоциональных (или эмоционально-когнитивных) связей — качественный этап в процессе формирования и функционирования диспозиционной системы. Эти эмоционально окрашенные знания представляют собой как бы основные «заготовки» диспозиционной структуры. Для завершения этого процесса требуется образование поведенческой готовности в виде соответствующего плана или программы поведения.

Какая из двух составляющих когнитивно-эмоциональной «связки» окажется ведущей, зависит от многих факторов. В частности, должны сказаться качественные особенности самих знаний и соответствующих эмоций. В отношении первых существенна их разветвленность,

дифференцированность относительно объекта и ситуации деятельности. В отношении вторых будет иметь значение сила эмоции, что, в свою очередь, определяется значимостью активизированной потребности, ее «центрированностью» по направлению к ведущим интересам личности. Определенно следует ожидать существен-

ного воздействия на выделение ведущей стороны при образовании таких когнитивно-эмоциональных связей индивидуально-психологических особенностей субъекта, психического типа личности.

3. Формирование поведенческих готовностей в соответствии с уровнем деятельности. На низшем уровне это ситуативная поведенческая готовность, в более сложной, социальной ситуации — поведенческий план и на высших уровнях — поведенческие программы. В этом смысле поведение в той или иной сфере, как и деятельность в целом, регулируется поведенческими программами, поступки — поведенческим планом, а отдельный акт поведения — соответствующей поведенческой готовностью.

Поведенческая готовность — итог актуализации диспозиционных образований, адекватных условиям деятельности.

Каким же образом когнитивные, эмоциональные и поведенческие элементы диспозиционной системы приводятся в состояние, оптимальное для данных условий?

Здесь мы должны вернуться к тому, что уже говорилось относительно иерархической структуры всей диспозиционной системы. В этой иерархии, как и в других образованиях подобного рода, регулятивная роль соответствующих уровней различна. А именно, высшие уровни иерархии доминируют в отношении нижележащих, тогда как на одном уровне происходит согласование, координация различных диспозиционных элементов.

Хотя соответствующие диспозиции извлекаются субъектом применительно к цели и уровню деятельности, другие диспозиционные уровни, вероятно, также активизируются: нижележащие — для обеспечения этой деятельности по ее «периферийным» аспектам, а высшие — для согласования поведенческого акта или для согласования поступка в рамках целенаправленного поведения в данной сфере деятельности и так далее.

В.С. Мерлин экспериментально показал, что для выполнения социального требования («социальной схемы», по словам автора) индивидуальные психические особенности личности (такие, как, например, интравертированность или экстравертированность, свойства темперамента) взаимодействуют таким образом, чтобы обеспечить поведение на высшем психическом уровне, отвечающее социальному требованию. «Индивидуальность личности,— заключает В.С. Мерлин,— представляет собой одновременно индивидуализацию обобщенных социально-типичных отношений (социальных схем) и подчинение, регулирование проявлений индивидуума социальными схемами»*. В нашем случае это означает, что низшие уровни диспозиционной иерархии перестраиваются так, чтобы обеспечить реализацию поведения, регулируемого адекватным ситуации более высоким диспозиционным уровнем.

Об этом же механизме доминирования высших уровней регуляции деятельности в отношении нижележащих говорит А.А. Меграбян, критикуя тех психологов, которые полагают, что ведущую роль в поведении играют глубинные явления психики, над которыми возвышается вся психическая сфера вплоть до самосознания личности. «Порочность такого понимания и анализа структуры личности заключается, во-первых, в методике механического напластования психических функций. Между тем общеизвестно, что в процессе эволюционного развития каждая предшествующая функция перестраивается под регулирующим воздействием последующей... Именно поэтому структура нового высшего уровня является ведущим регулятором всей структуры личности»*.

Рассматриваемая здесь диспозиционная концепция позволяет, как нам кажется, по-новому объяснить так называемый парадокс Ла Пьера.

Этот эксперимент, неоднократно повторенный другими исследователями, послужил «пробным камнем» для всевозможных объяснений действия поведенческого компонента «аттитюд». Одни психологи предлагали разделять регулятивные функции вербальных и невербальных установок, другие искали ответ в разделении установок на ситуационные и объектные, третьи вовсе усомнились в регулятивной функции социальных установок.

С точки зрения диспозиционной регуляции поведения, случаи несоответствия между той или иной социальной установкой и наблюдаемым поступком можно объяснить тем, что ведущая роль в регуляции поведения принадлежала диспозиции иного уровня. Так, ценностная ориентация на престиж заведения диктовала отрицательный ответ относительно обслуживания цветных. И та же самая ориентация предполагает соблюдение принятых правил обслуживания, если клиент, что называется, «стоит на пороге».

Подводя итог, можно сказать, что регуляция социального поступка должна быть истолкована в контексте всей диспозиционной системы личности, а не только со стороны той или иной социальной установки, относящейся к ситуации деятельности.

Экспериментальные исследования регулятивных функций диспозиционной системы, взятой в целом, выдвигают известные трудности. Экспериментатор должен фиксировать множество диспозиционных образований, включая ценностные ориентации, общую направленность интересов личности, социальные установки на соответствующую

* Мерлин В.С. Индивидуализация социальных схем и регуляция свойств индивидуума социальными схемами//Международный коллоквиум по социальной психологии. Тбилиси, 1970. С. 213.

* Меграбян А.А. Общая психопатология. М., 1972. С. 212.

431

430

щие объекты и ситуации деятельности, причем следует обеспечить возможность целостного представления о системе диспозиций личности в момент, предшествующий поступку или системе поступков, т.е. поведению в определенной сфере деятельности.

Немало проблем возникает в связи с изучением факторов, образующих и преобразующих диспозиционную систему. Решающую роль здесь играют условия деятельности, наполняющие диспозиционные образования различным социально значимым «материалом», а также индивидуально-психологические особенности субъекта (тип нервной деятельности), которые, надо полагать, существенно детерминируют механизм функционирования диспозиционной системы.

Высказанные здесь соображения мы рассматриваем не более, чем в качестве развернутой гипотезы, подлежащей тщательной проверке. Основания в пользу этой гипотезы заключаются в том, что она не противоречит имеющимся экспериментальным данным в области изучения установок и ценностных ориентации, а также в том, что, несмотря на методические трудности, следствия из этой гипотезы представляются вполне проверяемыми.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

ЮМ. Жуков

ПОЗИЦИИ ПСИХОЛОГА-ПРАКТИКА*

Цель данной главы — проанализировать процесс определения психологом-практиком своего места в системе взаимодействия с другими заинтересованными лицами и предложить концептуальный аппарат, пригодный для решения этой задачи.

Иными словами, необходимо решить, в каком отношении цели и задачи психолога находятся с целями и задачами других участников событий, как квалифицировать тот вид деятельности, которым он занимается.

Взаимодействие лиц. Ролевое кольцо

Первым шагом является определение круга лиц (заинтересованных сторон), вовлеченных в процесс. В наипростейшем случае этих лиц всего два: психолог и его клиент. Однако и в этой, на первый взгляд, незамысловатой ситуации положение дел несколько сложнее, чем кажется, во всяком случае ролевая структура ситуации включает в себя более широкий ролевой репертуар по той причине, что каждый из двух участников может исполнять несколько ролей. Составить ролевой список во всей его полноте вряд ли когда-либо удастся. Однако ключевые роли можно в первом приближении обозначить. Такими ролями будут: Клиент, Заказчик, Спонсор, Посредник, Подрядчик и Исполнитель. Все вместе они составляют ролевую цепочку, или ролевое кольцо (рис. 1).

Пример: организация подготовки кандидатов в депутаты к выступлениям по телевидению. Клиенты — кандидаты. Заказчик

— руководство предвыборного блока. Спонсор — фонд блока партий. Посред-

* Введение в практическую социальную психологию/Под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. М.: Наука, 1994. С. 15-23.

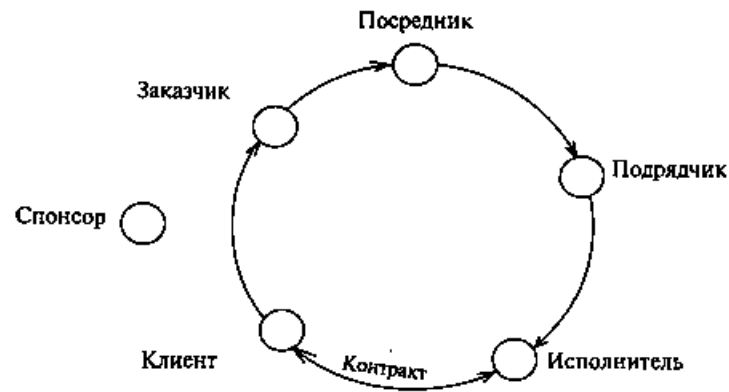


Рис. 1. Ролевое кольцо.

ники — те, которые предоставляют информацию об институциях или лицах, готовых выполнить заказ. Подрядчик — некий центр коммуни-кативной подготовки. Исполнители — группа тренеров.

Клиент — это тот, у кого есть проблема, Заказчик — лицо, осоз-нающее эту проблему и принимающее на себя ответственность за ее разрешение. Спонсор финансирует расходы. Посредник информирует Заказчика о тех, кто может помочь в решении проблемы. Подрядчик принимает на себя ответственность за выбор конкретных средств, а Исполнитель применяет эти средства*.

Непосредственно взаимодействуют между собой Клиент и Исполнитель, но в системе распределения ответственности главными фигурами являются Заказчик и Подрядчик. Исполнитель отвечает за каче-ство и сроки выполнения работы перед Подрядчиком. Этот элемент системы распределения ответственности в принципе не должен быть проблематичным, ибо предполагается, что существуют некоторые профессиональные стандарты, известные как Исполнителю, так и Подрядчику. Подрядчик, в свою очередь, отвечает перед Заказчиком. И здесь оценка эффективности также базируется на профессиональ-

* К использованной здесь терминологии могут быть предъявлены обоснован-ные претензии. Автор данной главы вполне отдает себе отчет в том, что деятель-ность психолога-практика не есть производство строительно-монтажных работ. Однако структурное подобие этих далеких по содержанию процессов не вызывает сомнений, а некоторые проблемы контрактинга и вовсе идентичны. Тем не менее опасения терминологического плана явно не беспочвенны, и в связи с этим не-обходимо подчеркнуть, что «профессиональный» конец цепочки действительно профессиональный, и Подрядчик — это не просто финансовый работник, даже если он в какой-то момент решает вопрос о цене. Ведь цена при заключении контракта имеет отношение не только к рентабельности, она выполняет символи-ческие и прагматические функции, в том числе и явно терапевтические.

ных стандартах. Однако Заказчик, как правило, имеет весьма смутное представление о профессиональных стандартах качества и нечеткое представление о стоимости задействованных ресурсов. Некоторую необходимую информацию Заказчик может почерпнуть у Посредни-ка, но доказательства соответствия выполняемой работы стандартам качества должен предоставлять Подрядчик. Заказчик же отвечает как перед Клиентом, так и перед Спонсором. Соответственно, проблема успешности рассматривается в двух планах: как проблема эффекта и проблема эффективности — успешности разрешения проблем Клиен-та и рациональности расходования средств Спонсора. Казалось бы, что это исключительно проблема Заказчика, но, поскольку Заказчик на стадии заключения контракта хочет получить определенные гаран-тии, то и Посреднику и Подрядчику трудно уклониться от участия в облегчении бремени проблем, которые возложены на Заказчика.

Представление о ролевом кольце полезно не только при рассмот-рении проблемы разделения ответственности, оно проясняет также вопросы распределения функций, таких, как диагностика состояния дел у Клиента и принятия решений о последующих шагах (кто уча-ствует и на какой стадии процесса). Так, объектом диагностики явля-ется Клиент, предварительную диагностику осуществляет Заказчик и, частично, Посредник. Окончательный «диагноз» ставит Подрядчик и информирует о нем Заказчика. Заказчик принимает его или же ос-паривает (ставит под сомнение). Решение о вмешательстве (примене-нии того или иного средства, той или иной технологии) также применяется преимущественно в паре Заказчик — Подрядчик с уче-том интересов

Клиента и Спонсора и мнения Исполнителя. В процес-сах выработки и принятия решения Заказчик представляет интересы Клиента и Спонсора, а Подрядчик — Исполнителя. После этого цен-тральное место на сцене занимают Клиент и Исполнитель, а успеш-ность их взаимодействия оценивают Подрядчик и Заказчик.

В приведенных выше примерах каждую роль исполняет физическое или юридическое лицо или группа лиц. Но весьма часто одно и то же конкретное лицо совмещает несколько ролей. Тогда цепочка укорачива-ется (кольцо сжимается), но структура не упрощается, а картина связей если и не усложняется, то существенно запутывается. На практике это создает значительные трудности как на стадии заключения контракта, так и при оценке выполнения контрактного соглашения. Типичными здесь являются проблемы «диффузия, или потеря, Заказчика» и «под-мена Клиента», если не упоминать о той драматической ситуации, ко-торая обозначается как «исчезновение Спонсора». Феномен «потеря За-казчика» возникает тогда, когда лицо, непосредственно определявшее состав заказа, временно «выходит из игры» и перепоручает уточнение деталей контракта и текущий контроль другим лицам, сфера компетен-ции которых уже необходимой для успешного ведения работы (такими лицами могут быть Клиент и Посредник, но не только они). «Диффузия

Заказчика» создает значительные проблемы для психолога, во-первых, в связи с тем, что лица, в совокупности представляющие собой «рас-пределенного Заказчика», могут иметь не согласующиеся между собой представления о составе заказа и критериях успешности его выполнения и, во-вторых, процесс делегирования ответственности редко бывает завершенным, ибо изначальный Заказчик сознательно или бессознательно стремится сохранить какую-то степень контроля над ситуацией и право окончательной оценки. Не меньшая напряженность возникает и при «подмене Клиента». Нередко источником проблем в семье, группе, организации является одна часть семьи, группы, организации, но, вы-ступая в роли Заказчика, эта сторона ведет дело так, как будто Клиентом выступает полностью или преимущественно другая сторона. Так, мать, обеспокоенная «плохим поведением» сына, обращается к психо-терапевту с полной уверенностью в том, что Клиент — это ее сын, но уже никак не она сама, даже если причина отклоняющегося поведения ребенка коренится в ее способе обращения с ним. Руководство фирмы, озабоченное «снижением управляемости» организации, приглашает кон-сультантов для того, чтобы «поработать с персоналом», хотя начинать здесь надо бы с самого руководства.

Определение того, «кто есть кто» среди круга лиц, вовлеченных в процесс, является не простым и не пустым делом. Установление роле-вой структуры — не схоластическое упражнение, а абсолютно необходи-мый момент профессиональной работы, особенно на стадии заключе-ния контракта, и ошибки здесь, может быть, и простительны, но чре-ваты. Выяснение того, кто есть Заказчик, а кто — Клиент, полезно уже тем, что позволяет использовать золотое правило: «Если Заказчик не знает, чего он хочет, делай то, что нужно Клиенту!», а если Заказчик находится на более высоком уровне понимания проблем, то вести дело, отстаивая интересы Клиента при соблюдении требований Заказчика.

Можно и нужно сделать еще один вывод из ролевого анализа про-блемы контракта. Эта проблема, несмотря на свой несомненно проза-ический характер, приобретает, когда ее обсуждают профессионалы, почти сакральный смысл и в разговоре о ней слышится мистическая тональность. Акт контрактинга теряет часть своей таинственности, если увидеть в нем два акта, два контракта: когда один — это соглашение между Заказчиком и Подрядчиком, соглашение явное, с прописан-ными или проговоренными взаимными обязательствами и четким раз-делением ответственности, где доверие устанавливается на рациональ-ной основе, и другой — контракт Клиента и Исполнителя — встреча и взаимное принятие людьми друг друга, принятие зачастую бе-зотчетное и преимущественно иррациональное, а устанавливающее доверие в этом случае имеет эмоциональную основу. Смущение эти два акта, вполне могущие быть самостоятельными, вызывают тогда, когда они протекают одновременно, ибо нередко Клиент с Заказчиком — одно и то же лицо, так же как и Подрядчик с Исполнителем. Привер-

436

женцы транзактного анализа сразу же увидят в таком контрактинге два разговора, два плана: один — по линии «взрослый — взрослый», а дру-гой — по линии либо «родитель — ребенок», либо «ребенок — ребе-нок», что открывает большие возможности для ведения всяческих игр. И здесь психолога подстерегают разные сюрпризы, так как «ребенок» Клиента, равно как и его «родитель», могут захотеть (и это часто случа-ется) провести испытания, испытания тайные, с трудно предсказуе-мыми результатами. Да и Я психолога может испытывать большие труд-ности, когда обсуждаются имеющие принципиальный характер техни-ческие детали контракта, а его «ребенок» вдруг нашептывает о Клиенте нечто вроде: «Ни за что его не брошу, потому что он хороший!»

Трудно в этом случае дать однозначную рекомендацию, однако полезно хотя бы знать источник этих трудностей и стремиться разве-сти эти два контракта, если не между двумя парами лиц, то во време-ни и пространстве, хотя бы и мысленно.

Стоит обратить внимание еще на одну позицию в ролевом кольце. Это фигура Посредника. Она в настоящее время скорее фигура умолчания, чем объект интереса при обсуждении проблем контракта. А ведь очень много контрактов заключалось и будет заключаться при деятельном учас-тии разнообразных посредников, которые существенно лучше ориенти-руются в областях практической психологии, чем возможные заказчики. Реально такими посредниками выступают специалисты смежных про-фессий, уже как-то связанные с потенциальными заказчиками: социоло-ги, политологи, врачи, журналисты, весьма часто среди посредников встречаются лица, получившие когда-то психологическое образование, но работающие в различных организациях «не по специальности». <...>

Позиции психолога-практика при работе с клиентом

Есть, однако, укоренённые в культуре образцы или стандарты, к которым тяготеют все эмпирически устанавливаемые формы взаимоотношений психолога с клиентом. В этих устоявшихся в данной куль-туре формах положение психолога-практика обозначается как пози-ция Эксперта, Учителя и Консультанта.

<...> Эксперт вступает в дело тогда, когда нечто уже совершено (произошло событие, разработан проект, создан образец продукции) и необходимо как-то квалифицировать это свершившееся, дать про-гноз и оценить последствия.

Эксперт — носитель специальных и специализированных знаний и опыта. Поэтому от Эксперта ждут заключений в пределах

приписываемой ему компетенции. Из этого следует, что авторитетность экспертных суждений зависит от: 1) связи, усматриваемой между объектом экспертизы и отраслью знаний, которую представляет Эксперт; 2) авторитетности самой отрасли знания; 3) формальных атрибутов самого Эксперта (наличие степеней и званий, занимаемая должность

и др.); 4) того специфического доверия, которое возникает в ходе контактов Заказчика и Эксперта.

Положение дел в практической социальной психологии таково; что важнейшим для наделения экспертного суждения атрибутом авторитетности выступает как раз последний момент, обусловленный мотивами, подчас весьма далекими от рациональных. Действительно, хотя мало людей сомневаются в важности той роли, которую соци-ально-психологические явления и механизмы играют в жизни общества, авторитет самой дисциплины недостаточно высок, а, кроме того, «всяк сам себе психолог» и чувствует себя вправе оспаривать мнение профессионала, если оно не согласуется с его опытом. Недостаточно высокая репутация научной дисциплины снижает доверие и к таким символам квалификации, как степени и звания, тем более что последние связаны скорее с успехами в разработке теорий и постановке экспериментов, чем с достижениями в прикладных областях. Поэтому авторитетность экспертных заключений в области практической социальной психологии покоится на таком зыбком фундаменте, как впечатления клиентов и заказчиков от личных контактов с психологом. Сколь ни казалось бы это прискорбным, сетования на это обстоятельство малопродуктивны, и поэтому не следует жалеть усилий для установления деловых и доверительных отношений с партнерами, даже если основания этих отношений представляются иррациональными.

Второе следствие специализированности знаний — использование клиентами и заказчиками отдельных экспертных заключений в комплексе с другими, ибо реальные проблемы часто, если не всегда, должны подвергаться многостороннему анализу, что не обеспечивается дисциплинарным знанием. Данное обстоятельство порождает проблему согласования различных и разноплановых экспертных заключений. В случае когда Заказчик не берет эту проблему на себя, она ложится на плечи самих Экспертов. Формирование комплексного экспертного заключения осложняется не только недостаточной проработкой меж-дисциплинарных связей. Дисциплинарная амбициозность нередко сопровождается личностной, что на эмпирическом уровне различается с большим трудом и не без ошибок. И неудивительно, что Заказчик стремится не только оставить за собой право окончательного «диагно-за», но и нередко берет на себя роль арбитра в споре между специалистами, представляющими различные ареалы знания.

Ответственность Эксперта за качество экспертного заключения и полная и ограниченная. Ограниченность означает то, что эксперт отвечает за обоснованность заключения, его соответствие существующему уровню знаний в данной предметной области, но вовсе не за эффективность решений, принятых на основе экспертных суждений. Однако, несмотря на всю ограниченность зоны ответственности, позиция Эксперта не выражена в поговорке: «Пете-петуху лишь бы про-кукарекать — а там хоть и не рассветай!» Эксперт отвечает не только

438

за содержание, но и за форму своих экспертных заключений. Форма должна придавать заключениям действенность — действенность в том смысле, что суждения Эксперта должны с неизбежностью склонять лиц, принимающих решение, не к определенному выбору, но к обязательному учету предметной позиции Эксперта. А для этого экспертное заключение должно быть, как минимум, понятным и локализованным. Локализованность означает здесь наличие указаний на границы точности и пределы компетентности Эксперта, ведь как давно известно: «Специалист подобен флюсу, ибо полнота его односторонняя». Вот как раз сторону этой полноты и необходимо установить, причем в такой форме, чтобы это было ясно Заказчику.

<...> Учитель занят передачей специальных знаний, необходимых людям для эффективной организации их собственной деятельности в ближайшем и отдаленном будущем.

Работая в позиции Учителя, психолог-практик сталкивается с трудностями, растущими из тех же корней, что и проблемы Эксперта, но имеющими несколько другие следствия, так как ситуации непосредственного взаимодействия с Клиентом существенно другие, отличающиеся в первую очередь длительностью и интенсивностью контактов. Первое впечатление здесь не играет столь большой роли, а возможностей для демонстрации профессионализма несколько больше. Поэтому слишком эффективное начало порождает завышенные ожидания и, следовательно, способно привести к неизбежным разочарованиям.

Практический психолог в позиции Учителя не есть просто преподаватель, от которого ждут систематизированного изложения теорий и фактов, т.е. сведений. Любознательность далеко не всегда занимает высокие ступени в иерархии потребностей Клиента. Да, Клиент нуждается в знаниях, но в знаниях особого рода, получаемых в формах, наиболее пригодных «для употребления», таких, как социально-психологический тренинг, группы встреч, видеотренинг и другие так называемые активные методы обучения.

Как правило, Клиент не стремится к интеллектуальной конфронтации и публичному недоверию Учителю. Однако это не означает, что проблема доверия здесь не актуальна, просто она не носит характер рационального отрицания. Клиент бунтует против принятия непривычных для него форм поведения и организации действий преимущественно на бессознательном уровне, а это требует особых способов и подходов. Если Эксперт — убеждает, то Учитель — приобщает.

Если Эксперт вступает в дело после завершения Клиентом некоторой работы, а Учитель выполняет свою миссию до того, как эта работа началась, то Консультант включается в процесс ее выполнения и предоставляет Клиенту свои знания и опыт в тех объемах и формах, которые

необходимы на каждом отдельном этапе осуществления некоторой деятельности.
При обсуждении проблемы выбора психологом своей позиции в сис-

теме социального взаимодействия участников социальных акций и событий никак нельзя обойти вопрос о степени и способе участия психолога в этих акциях и событиях, когда они обуславливаются борьбой интересов.

<...> Далеко не всегда желание психолога занять отстраненную бес-пристрастную позицию соответствует ожиданиям Заказчика. Это относится даже к ситуациям проведения массовых опросов, если данные этих опросов при обнародовании могут повлиять на поведение потребителей или избирателей. На практике часто невозможно одновременно следовать принципу невмешательства и принципу следования за Клиентом, если под последним понимать принятие стороны Клиента в возможном конфликте. Такое положение дел мало кому нравится, но здесь нет места подробно разбирать все тактики и ухищрения, которые вырабатываются для того, чтобы как-то совместить несовместимое. Встречаются примеры остроумных решений, но и много софистики, обманов и самообманов. Если смотреть на это дело честно, то от каких-то принципов нам надо отказываться, и от этого невыносимого бремени выбора нас никто не избавит. Среди критериев конкретного выбора, безусловно, должны быть общепринятая мораль и профессиональная этика.

Однако позициями невмешательства или принятия стороны Заказчика весь диапазон не исчерпывается. Психолог может занять особую пристрастную позицию с отстаиванием своих собственных интересов (например, корпоративных интересов своего профессионального цеха) и участвовать в акциях и событиях как бы наравне с другими. В таком случае его отношения с Клиентами и Заказчиками могут быть установлены в процессе переговоров и закреплены официальными и неофициальными соглашениями. Хотя на сегодняшний день трудно привести удачные примеры реализации такой стратегии, ее возможность нужно иметь в виду при заключении контрактов.

Л.А. Петровская

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ: ВОЗДЕЙСТВИЕ КАК ИНТЕНСИВНОЕ ОБЩЕНИЕ*

Общая характеристика социально-психологического тренинга

<...> В контексте анализа проблем воздействия важно учитывать, что вторичные, в частности социально-перцептивные, процессы, в свою очередь, выступают важным каналом влияния на групповое развитие.

* Петровская Л.А. Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. С. 97-121.

440

Складывающаяся в настоящее время область социально-психологического тренинга ориентирована как раз в этом направлении — воздействие на групповое развитие посредством оптимизации форм межличностного общения (понимаемого в единстве его коммуникативного, перцептивного и интерактивного аспектов). Из тезиса о том, что социально-психологическая реальность в конечном счете и в основном детерминирована внепсихологическим образованием — внешней практической деятельностью, отнюдь не вытекает, что эта деятельность является единственным и прямолинейным фактором воздействия на психологию личности, группы. Особенно остро это обнаруживает разработка вопросов психологического воздействия и социально-психологического тренинга в частности. <...>

Мы, разумеется, далеки от того, чтобы в данной главе касаться всей системы возможных приемов, методов воздействия на развитие личности и группы, и остановимся на одной форме, осваиваемой в последнее время, — это активная социально-психологическая подготовка к общению, или социально-психологический тренинг. Уделяя первоочередное внимание данной форме, мы хотели бы избежать впечатления, будто исходим из предпосылки, что она является магистральной, преобладающей по своему вкладу в развитие группы и личности. Акцент обусловлен в основном активностью этой области в настоящее время, ее новизной и отчасти, конечно, личным предпочтением автора. Развертывание проблематики социально-психологического тренинга вызвано, естественно, не модой. Оно позволяет психологии подойти к решению ряда значимых проблем, реально поставленных в различных областях общественной практики. В первую очередь мы имеем в виду проблему подготовки руководителей в сферах производства, образования, здравоохранения и т.п. Решение данной проблемы предполагает, в частности, широкую подготовку руководителей к практике управления, в том числе по социально-психологическим вопросам. Общеизвестно, что в настоящее время руководителю в решении производственных, межличностных проблем недостаточно ограничиться опорой лишь на здравый смысл, традицию, опыт. Это относится к руководителям самых различных коллективов — производственных,

учебных, научных, спортивных и т.д. Большие и очевидные требования к психологической компетентности предъявляет сегодня работа учителя школы, преподавателя вуза, спортивного тренера, врача, профессиональная деятельность которых реализуется прежде всего в сфере общения.

Становление в нашей стране практики психологических служб, ориентирующих психолога на различные формы активного вмешательства, остро ставит вопрос и об активной психологической подготовке самого специалиста-психолога. Имеется в виду не просто его высокая информированность по психологическим вопросам, теоретическим и методическим, не только подготовка к исследовательской

работе, но и готовность к профессиональному оказанию практической психологической помощи. Пока такая форма подготовки в достаточной мере не сложилась. Социально-психологический тренинг представляет направление реального поиска в этом отношении. <...>

В самом широком смысле под социально-психологическим тренингом обычно понимают своеобразные формы обучения знаниям и отдельным умениям в сфере общения, а также формы соответствующей их коррекции. С точки зрения содержания круг задач, решаемых средствами СПТ, широк и разнообразен, и соответственно разнообразны формы тренинга. Все множество этих форм можно разделить, в частности, на два больших класса: а) ориентированные на развитие специальных умений (например, умение вести дискуссию, разрешать межличностные конфликты) и б) нацеленные на углубление опыта анализа ситуаций общения — имеется в виду повышение адекватности анализа себя, партнера по общению, групповой ситуации в целом. Следует отметить, что эта последняя задача решается и в первом случае, но лишь как сопутствующая, а не основная. В качестве основной она выступает в специализированных группах самоанализа, или группах тренинга сензитивности.

Что касается методов СПТ, то здесь наряду с использованием традиционных лекций, семинаров, бесед по социально-психологической проблематике акцент делается на разработку так называемых активных методов. Существует множество классификаций этих методов тренинга, но, по сути, все они более или менее явно выделяют две большие частично пересекающиеся области — групповые дискуссии и игры. Метод групповой дискуссии используется в основном в форме анализа конкретных ситуаций и в форме группового самоанализа. Среди игровых методов СПТ наиболее широкое распространение получил метод ролевых игр. Упомянутые методы могут использоваться каждый в отдельности, однако чаще всего они входят составной частью в комплексные программы, включающие набор различных методов — в зависимости от поставленных задач и материальных возможностей.

Все методы СПТ характеризуются, во-первых, ориентацией на широкое использование обучающего эффекта группового взаимодействия. Во-вторых, эти методы реализуют принцип активности обучающегося через включение в обучение элементов исследования. Если традиционные методы ориентированы в основном на то, чтобы донести готовые знания, то здесь участники-исследователи сами должны прийти к ним. В-третьих, названные методы предполагают своеобразный вариант обучения на моделях.

При всем разнообразии методов СПТ в целом, методы групповой дискуссии являются базовыми, так как в той или иной модификации они практически всегда входят во все другие. Кроме того, занятия по некоторому методу обычно записываются на магнитофонную ленту или осуществляется их видеозапись. Эта звуко- и видеозапись испол-

442

зуется руководителем тренинга не только для собственного анализа занятий, но организуются также прослушивание и просмотр этих записей участниками с целью проведения соответствующей групповой дискуссии. <...>

Как видно из анализа зарубежного опыта, разработка проблем социально-психологического тренинга особенно явно, остро обнаружилась, ограниченность бихевиористской схемы психологического воздействия, обучающего воздействия в том числе.

Известно, что в бихевиоризме в качестве основной формы взаимодействия рассматривается подражание (имитация). Обращение к механизму подражания оказывается достаточно плодотворным для понимания природы репродуктивного поведения, основной реальности, исследуемой в бихевиоризме. Однако этим поведением отнюдь не исчерпывается вся реальность психологических проявлений человека. Еще на заре становления зарубежной социальной психологии, когда подражание было объявлено в известной концепции Г. Тарда универсальным механизмом, и в частности универсальной формой взаимодействия людей, критики справедливо подчеркивали, что в этом случае совершенно невозможно понять возникновение нового. Проблема интерпретации новаторских, творческих проявлений человека оказывается достаточно сложной и для современных зарубежных авторов, работающих в русле необихевиоризма.

В области подготовки людей к общению, естественно, не обойтись без использования обучения по образцам. Однако можно ли избрать это стратегической ориентацией в данной области? Ответ на такой вопрос зависит прежде всего от представления о психологически развитой личности. В отечественной психологии важнейшим показателем психологической зрелости выступает активность личности, ее готовность к творческой деятельности. В этом смысле ориентация на формирование исключительно адаптивных образцов поведения оказывается явно ограниченной установкой и, главное, не согласующейся с исходной объяснительной моделью личности.

Напоминание об издержках абсолютизации бихевиористской схемы воздействия представляется нам актуальным, поскольку интерпретация личности, группы как активного субъекта деятельности до-вольно часто не распространяется на ситуации психологического воздействия, по существу не реализуется в них. Например, в работе социального психолога над оптимизацией психологического климата в группе нередко объективно превалирует установка на группу как на некий объект — пассивный приемник воздействия. Показательны в этом отношении и коммуникативные ситуации, обстоятельно проанализированные А.У. Харашем. Парадокс состоит в том, что признание идеи активности личности в объяснительной схеме часто соседствует с отступлением от этой идеи в схемах воздействия, где она по существу

подменяется паттерном «субъект—объект». Подобное рас-

согласование не редкость и в исследовательских программах, когда в схему эксперимента, по сути своей схему воздействия, закладывается тот же неотрефлексированный паттерн.

Возвращаясь вновь к бихевиоризму, заметим, что в силу логики своих исходных предпосылок он ориентирует обучение на формирование преимущественно операционно-технологической стороны. При этом в случае социально-психологического тренинга задача сводится к обес-печению техники общения. Ни в коей мере не умаляя роли упомянутого аспекта, мы тем не менее не рассматриваем его в качестве определяющего и тем более единственного, ведущего. Анализ показывает, что путь «индивидуальной репродукции фиксированных технических приемов» оказывается далеко не всегда оптимальным в освоении деятельности. Тем более это справедливо в области общения.

<...>

В подходе к построению социально-психологического тренинга, в комплектовании и обосновании его процедур мы исходим из ряда предпосылок, явившихся результатом одновременно и теоретической, и эмпирической работы. Главной среди них является принятие в качестве основополагающей концептуализации общения модели «субъект-субъект» во всех вариантах ее развертывания, предполагающих при-влечение представления о субъектах в их отношении к объекту и друг к другу (Б.Ф.Ломов). Принятие за основу схемы «субъект—объект» или «субъект—субъект» представляется принципиальным, поскольку это определяет выбор соответствующей содержательной и методической стратегии работы в целом. Реализация диалогической, субъект-субъектной формы общения составляет, на наш взгляд, существо, стержень методов социально-психологического тренинга. Конечно, это не сле-дует понимать как полное забвение, отбрасывание субъект-объектной схемы. В ней находит выражение отдельная грань, частная форма вза-имодействия людей. Как отмечает, например, А.У. Хараш, «передача алгоритмов действия не только не нуждается в диалоге, но и от-рицает его, ибо диалог грозит алгоритмам утратой их непрерываемой завершенности, без которой они не могут эффективно «штамповать» инструментально-исполнительскую активность обучаемого. Поэтому в случае передачи алгоритмов действия, взятых в абстракции от предмета, наиболее адекватной формой коммуникативного воздей-ствия является односторонний и категорический инструктаж». Упомя-нутый автор завершает приведенное высказывание суждением о том, что передача деятельности предполагает два типа воздействий. «Акт общения разворачивается сразу в двух плоскостях, диалогической и монологической, и специфика общения и коммуникативного воздей-ствия, его психологический механизм, лежит не в какой-то одной из них, а в их взаимодействии». Тем не менее необходимо подчеркнуть, что речь в данном случае идет не о взаимодействии равноправных форм: диалог является основной сущностью общения, а монолог вы-ступает редуцированной формой диалога.

<...>

444

Представляется, что в области подготовки к общению, коррекции общения взрослой психически устойчивой личности предпосылкой про-дуктивности является принятие диалогической реальности общения в качестве отправной и ведущей. <...> Тем не менее сплошь и рядом упус-кается из виду, что субъектом интенции к изменению, субъектом ре-шения об изменении выступает сам субъект изменения. Это одно из важных следствий субъект-субъектной модели общения. Интересно от-метить, что названное «упущение» характеризует порой не только ис-следователей, но и самих людей, желающих измениться. Об этом свидетельствует, например, утвердившийся стереотип ожидания психологической помощи в совершенно определенной форме конкрет-ного совета-поучения, хотя из повседневного опыта известно, что нет ничего более легкого, чем дать такой совет, и нет ничего более трудно-го, чем следовать ему. В подобной позиции ожидания конкретной под-сказки можно обнаружить тенденцию к уходу от собственного приня-тия решения, интенцию переложить это на другого человека. В этом убеждает, в частности, опыт работы психологической консультации. <...>

Все вышесказанное подводит к дальнейшей конкретизации субъект-субъектной модели общения применительно к построению социаль-но-психологического тренинга. По-новому, в частности, выступает в этом контексте задача разработки специальных диагностических про-цедур, поскольку иначе осмысляются характер, роль диагностической стадии в процессе обучения. Известно, что диагностика — это необхо-димое звено в ситуации обучения. В контексте социально-психологичес-кого тренинга речь идет о диагностике особого рода. Здесь дело состоит не только и не столько в том, чтобы психолог решил диагностическую задачу, сколько в том, чтобы каждому участнику обеспечить условия самостоятельного решения этой задачи с помощью других. То есть речь идет о том, чтобы каждый участник мог самостоятельно диагностиро-вать свои возможности и трудности в конкретных коммуникативных ситуациях. Подобная активная позиция самодиагностики — необхо-димая предпосылка всякой деятельности, направленной на возмож-ное изменение, коррекцию в сфере общения.

<...>

С точки зрения принятой методологической позиции, этап отреф-лексирования себя в общении выступает естественной стадией, пред-посылкой решения всех других задач в этой области. Ситуация обуче-ния трансформируется таким образом, что этап диагностики не про-сто предшествует ей, но составляет ее органическую часть. Диагностика — это уже обучение. Как показывает опыт, в некоторых случаях

(для одного контингента) решение диагностической задачи выступает лишь первичной, подготовительной стадией, а в других случаях (для другого контингента) социально-психологический тренинг сводится к оказанию помощи в самодиагностике и этим ограничивается; получив новые для себя сведения, человек самостоятельно работает, используя их для оптимизации общения. Мы исходим из

релевантности подобного подхода обеим основным формам тренинга, разрабатываемым в настоящее время: и форме, нацеленной на развитие отдельного умения, и форме, ориентированной на приобретение, углубление опыта анализа ситуаций общения. В том конкретном опыте тренинга, о котором пойдет речь в настоящей работе, преобладает именно диагностическая направленность, то есть акцент на способах решения специфицированной диагностической задачи.

Каковы же конкретно основные направления решения понятой таким образом задачи диагностики в рамках социально-психологического тренинга? Чтобы ответить на этот вопрос, обратимся к опыту наиболее показательных в данном отношении групп самоанализа, или групп интенсивного общения (еще одно используемое название — группа открытого общения). Заметим, что речь здесь в сущности идет о группе методов, объединяемых рядом сходных характеристик и в то же время значительно варьирующих.

Определяя социально-психологический тренинг в целом как один из способов повышения компетентности человека в сфере общения, обычно имеют в виду три основных плана общения — коммуникативный, перцептивный, интерактивный. В настоящей работе мы сосредоточимся в основном на задачах социально-перцептивного плана, поскольку полагаем, что перцептивные изменения являются признаком, свидетельством интересующих нас изменений на диагностическом уровне. В той частной разновидности тренинга, о которой идет речь, в качестве основной, общей для участников выступает задача отрефлексировать собственные социально-перцептивные возможности, характеристики и в этом смысле решить диагностическую задачу. В качестве отдельных составляющих имеются в виду диагностика участником ориентированности в самом себе, в других воспринимаемых им людях, в групповом процессе в целом.

Названный комплекс выступает как триединный, поскольку решение каждой задачи в отдельности предполагает органическое единство, соотнесенность с решением двух других. Последнее не означает, конечно, что в каждом конкретном цикле занятий решаются одновременно и в равной мере все три задачи. Как правило, преобладает акцент на одной или двух из них. Рассмотрим последовательно содержание каждой из обозначенных задач, начав с задачи диагностики чувствительности к восприятию групповых процессов.

Необходимой предпосылкой ориентации в процессах групповой динамики является, естественно, получение информации об этих процессах из лекций, семинаров, чтения соответствующей литературы и других аналогичных традиционных источников. Однако опыт показывает, что этих сведений, как правило, недостаточно, чтобы действительно чувствовать, образно говоря, пульс группы: своевременно диагностировать линии напряжения, конфликта в группе, видеть назревающий раскол на группировки и в целом динамику статусной,

446

коммуникативной структур и т.д. Приобретение подобного опыта невозможно без соприкосновения с реальной практикой. Главным здесь является, конечно, погружение в практику повседневной групповой работы и оттачивание необходимого, например, руководителю мастерства самой жизнью. Но необходимы также поиски возможных форм помощи руководителю-практику, поскольку его пробы и ошибки, иногда затянувшиеся, могут оборачиваться драматическими психологическими, а в конечном счете и производственными издержками. <...>

Что касается задач и эффекта для самих участников, то здесь следует в первую очередь иметь в виду возможность непосредственной верификации собственных представлений относительно характера познания другого. Весь спектр представлений каждого человека о том, как он познает других людей, естественно, носит гипотетический характер, хотя опосредованно и частично они проверяются в практике повседневного общения и совместной деятельности. В группе социально-психологического тренинга рассматриваемого типа участник получает редкую возможность непосредственно соотнести, сопоставить свое видение других участников в данном групповом контексте с тем, как их видят остальные. В социальной психологии, где отсутствует возможность «проверить точность восприятия другого человека путем прямого сопоставления с данными объективных методик», данное сравнение — важный способ проверки точности познания, его специфики.

Этот характерный для тренинга диагностический социально-перцептивный эффект не единственный. Безусловно привлекательна связываемая с ним возможность оптимизации социально-перцептивных характеристик. К настоящему времени вычленено множество компонент перцептивной компетентности — наряду с точностью это гибкость, объем, дифференцированность, избирательность, степень стереотипизации и т.д. Пока они представлены в основном как внесистемный набор парциальных показателей развития когнитивной структуры. Установка на оптимизацию социально-перцептивных параметров, в частности точности межличностного восприятия, исходит обычно из предположения, что чем лучше человек знает других людей, тем лучше, конструктивнее он с ними общается. К настоящему времени исследовательские данные на этот счет не вполне однозначны, тем не менее показательны. Например, обнаружена низкая, но позитивная корреляция между точностью восприятия и эффективностью лидера. <...>

Важной предпосылкой продвижения к более глубокому, объективированному познанию других людей выступает понимание самого себя. Повседневное общение и опыт групп тренинга показывают, что всматриваться в проявления другого человека, анализировать их гораздо легче, чем собственные. Путь к выделению и оценке собственных психических проявлений необходимо опосредован познанием другого. <...>

В отношении «Я-концепции», по-видимому, чаще, чем в отношении «Ты-концепции», возникает опасение, что она не столько вытекает из релевантного осмысления фактов, сколько придумывается, человеком для самого себя. В случае «Я-концепции» этот вопрос стоит острее, поскольку известно, что в отношении к себе люди нередко оказываются психологически более бережными. В ситуации социально-психологического тренинга участники имеют возможность эмпирически верифицировать различные компоненты имеющейся у них картины самих себя. Сюда же входит, в частности, знание о том, как человек воспринимается другими — сначала по первому впечатлению и как это первое впечатление затем развивается, как «прочитывают», интерпретируют поведение, какие приписываются мотивы, намерения, чувства и т.д. Известно, что процессы атрибуции, то есть интерпретации поведения другого человека, в частности его причин, — существенный момент межличностного восприятия. В повседневном общении обычно на основе одинаковой информации о внешних проявлениях человека партнерами-участниками строятся различные выводы о внутренних коррелятах этого поведения. Социально-психологический тренинг в определенной мере позволяет «раскрыть содержание и механизм этого процесса его участникам и тем самым обеспечить коррекцию в тех случаях, где это надо сделать». Полученные сведения помогают человеку осознать меру соответствия приписываемых ему качеств, причин поведения его собственным оценкам этих своих психологических характеристик, а также его представлениям о том, каков он в глазах других. Задача, о которой идет речь, ставится эксплицитно либо имплицитно во всех формах СПТ, однако возможны тренинговые группы, в которых она сформулирована в качестве основной, точнее, одной из основных.

Важным компонентом в спектре знания участника о себе является представление о том, как его поведение влияет на других, например какой гаммой чувств сопровождаются обычно его те или иные проявления в общении. У каждого из нас на этот счет имеются определенные гипотетические, возможно, не вполне осознаваемые представления, и участие в группе тренинга представляет специальную возможность эксплицитировать их, подвергнуть проверке. Результатом может оказаться либо подтверждение имеющегося суждения, либо открытие для себя нового спектра психологической реальности, который может стать объектом активного исследования в группе. «Через других мы становимся самими собой... — писал Л.С. Выготский. — Личность становится для себя тем, что она есть в себе, через то, что она предъявляет для других». Увидеть собственные личностные проявления человек может, не столько заглядывая в себя, сколько всматриваясь в других, обнаруживая влияния, которые он на них производит. Это принципиальное положение выступает одной из методических основ социально-психологического тренинга. Групповой контекст

448

оказывается органической предпосылкой решения задачи самопознания в СПТ. <...>

Одной из задач социально-психологического тренинга, со-путствующих рассмотренным выше, является подведение его участников к осмыслению, с одной стороны, помех, затруднений, характерных для ситуации межличностного общения, а с другой — к выяснению условий и факторов, благоприятствующих, оптимизирующих общение. Что касается, например, социальной перцепции, то известными источниками трудностей здесь являются эффект ореола, стереотипизации, различие в системе эталонов и т.д. В социально-психологическом тренинге речь идет не просто о получении дополнительной информации в этом направлении, а об эффекте в виде своеобразного интеллектуально-эмоционального сплава, кристаллизованного в пережитом опыте. Здесь возможна следующая аналогия: одно дело быть просто информированным, например, о материнстве и другое дело оказаться в ситуации материнства, пережить ее. В рассматриваемой форме тренинга анализу подвергаются не столько ситуации, в которых оказался кто-то, где-то и когда-то, сколько ситуации, складывающиеся в данной группе в ходе ее развития, и субъектами этих ситуаций выступают сами участники группы. Таким образом, сведения о трудностях, помехах общения оказываются не просто преподносимой извне информацией-инструкцией, но пропускаются сквозь призму личного опыта затруднений участника, отрефлексированного в контексте группового анализа. <...>

Завершая изложение данного вопроса, обратимся к конкретным примерам затруднений в общении, иллюстрирующим некоторые задачи, релевантные, на наш взгляд, средствам данной формы социально-психологического тренинга.

Студентка-психолог А., 20 лет: «...У меня последние два года ощущение, что все люди, с которыми я общаюсь, четко разделились по функциональным каким-то признакам: с этим человеком готовимся к экзаменам, с этим пьем кофе и пр. Я внутренне с этим боролась, так как не могла понять, откуда это, почему я не могу полноценно и глубоко общаться с каждым. Все это очень однобоко. В результате ты-сяча знакомств и ни одного настоящего, глубокого. Поэтому возврат к школьным дружбам — там такого не было. Я не знаю, в чем причина — во мне, в людях или в ситуации».

Преподаватель вуза И., 36 лет: «Я ощущаю большой дискомфорт в моих отношениях с коллегами на работе. Меня беспокоит то, как складывается мое общение с ними: вначале все идет нормально, складываются благоприятные отношения, которые потом почему-то начинают портиться, ухудшаться. Мне это приносит большие переживания, но я совершенно не понимаю, в чем дело. У меня есть одно предположение — иногда мне кажется, что все дело в моей обидчивости, но я вовсе не уверена в этом».

Студент технического вуза С., 19 лет: «Я уже давно за собой заметил, еще до того, как стал интересоваться этими проблемами, что я не знаю, о чем разговаривать с людьми». Т., 26 лет, педагог, спрашивает С.: «Ты считаешь себя выше?» С.: «Нет, я просто не нахожу тем, я не знаю, о чем говорить, и поэтому я начинаю просто без толку шутить, чтобы заполнить пустоту».

Студентка педвуза Л., 20 лет: «Когда я сначала познакомлюсь с людьми, все хорошо, но иногда получается, что видишь человека таким, каким его хочешь видеть. Я чувствую, что очень ошибаюсь в людях. В частности, с ребятами в классах, тем более что у меня сейчас практика. И потом, хочется узнать, как меня воспринимают, у меня очень часто бывает какая-то неуверенность в себе...»

Во всех этих и очень многих других аналогичных ситуациях мы имеем в сущности одну и ту же картину: люди отчетливо сознают факт трудностей в сфере общения, который их тревожит, подчас обескураживает, они полны готовности что-то предпринять, «работать над собой», но совершенно не понимают, в чем конкретно состоят их проблемы, что именно они должны предпринять, в каких конкретных ситуациях присмотреться к себе. В подобных случаях участие в группе социально-психологического тренинга позволяет провести не-обходимую работу по операционализации общего суждения с тем, чтобы выявить конкретные ситуации, конкретные проявления, по-служившие своеобразным перцептивным толчком для того или иного заключения. <...>

Л.Я. Гозман, Е.Б. Шестопап

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА*

Возможность практического использования социальной психологии в политике определяется двумя факторами. <...> Психологию следует использовать в политике в том, и только в том случае, если действия основных участников политического процесса могут быть объяснены психологическими феноменами — установками, типом социализации, восприятием себя и друг друга и т.д. Вторым фактором является наличие в арсенале социально-психологических методов таких, которые могут быть применены для решения политических проблем. <...>

* Гозман Л.Я., Шестопап Е.Б. Политическая психология. Ростов-на-Дону: Феникс, 1996. С. 393-414.

450

Политическая психология — теория без практики

Психологический анализ явлений политической жизни имеет если и не очень давние, то достаточно прочные традиции. В 30-е гг. были опубликованы первые работы, в которых политика рассматривалась с точки зрения профессиональной психологии. На сегодняшний день количество публикаций исчисляется многими сотнями, если не тысячами, в США выходит ежеквартальный журнал «Political Psychology», активно функционирует одноименная ассоциация и т.д. Значительная часть современных работ по политической психологии отвечает самым высоким научным критериям.

Удивляет, однако, один момент. Открывая книгу, в названии которой присутствуют слова «психология» и «политика», обнаруживаешь, что авторы ограничиваются лишь объяснением политических феноменов с помощью психологических методов и моделей в политическом процессе. В отличие от, например, работ по медицинской психологии, где за констатацией или объяснением всегда следует анализ возможностей воздействия и коррекции, в книгах по политической психологии практически невозможно найти следов такого подхода. Прикладные аспекты политической психологии остаются вне сферы исследований. Вряд ли это может быть объяснено научным пурризмом или традиционной для либералов, к числу которых принадлежит подавляющее большинство западных психологов, неприязнью к профессиональной политике (мы говорим о западных работах по той простой причине, что отечественная политическая психология находится, при самой оптимистической оценке, на стадии эмбрионального развития). Скорее всего, причина здесь куда более серьезна. Она состоит в том, что прямое использование психологических методов и схем в политике, по-видимому, просто невозможно. Не случайно и то, что профессиональные психологи редко и весьма ограниченно привлекаются для подготовки политических решений и, насколько нам известно, почти нигде не занимают ответственных постов в структурах власти.

К тем трудностям, которые всегда встают на пути превращения науки в ремесло, в случае попыток использования психологии в политике добавляются и некоторые специфические проблемы. Во-первых, работа психолога в политике никак не может быть массовой. Только политики высокого ранга могут позволить себе роскошь иметь «соб-ственных» психологов или организовать в структуре аппарата психоло-гическую службу. Такой политик должен не только обладать для этого достаточными финансовыми возможностями и властью, но и понимать важность психологических аспектов политического процесса, а также недостаточность интуитивного подхода к психологическим проблемам. Такое сочетание является крайне редким. Ну а для «штучной» работы никто не будет всерьез разрабатывать техники и методологию. Таким образом, психолог, оказавшийся внутри властных структур, вынужден сам создавать и методики, и всю идеологию своей работы.

Во-вторых, стандартные методы диагностики и воздействия раз-рабатываются в расчете на достаточно комфортные условия. Предполагается, что психолог должен иметь возможность провести нужные замеры, обработать и обсудить результаты и т.д. Психологов же, одна-ко, привлекают (в тех редких случаях, когда это вообще делается) в принципиально иных ситуациях — когда решение должно быть подготовлено в течение нескольких часов, ни времени, ни ресурсов на проведение исследования нет, а требования секретности часто делают невозможным замеры даже на очень небольших группах. Это касается, конечно, не только проблем международных отношений или безопасности. Речь может идти, например, о том, как лучше ответить на выпад политического противника. Обозначенные выше ограничения действуют, однако, и здесь. Кроме того, достаточно часто, вследствие объективных требований политической ситуации, а нередко — из-за громоздкости бюрократической машины или беспорядка и интриг в аппарате власти, психологи, как, впрочем, и другие специалисты, вынуждены проводить свой анализ, располагая лишь частью той информации, которая имеется в распоряжении лидера.

В-третьих, для профессионального политика именно практическая психология — чувства и реакции людей, их взгляды и настроения — является его основным делом, которое он никак не может перепоручить никому другому. А это значит, что только те рекомендации психолога имеют шанс на реализацию, которые соответствуют представлениям политика или политической структуры, выступающих в качестве заказчика. Под соответствием имеется в виду не прямое совпадение с тем, что и так планировалось сделать, — для такого рода рекомендаций специалисты не нужны. Речь идет о соответствии общей концепции и идеологии данной политической группы. Поэтому психолог может успешно функционировать в структурах власти или в политических организациях только тогда, когда он является не просто работающим по контракту профессионалом, а союзником, членом команды, разделяющим принципы и цели той политики, реализации которой он призван содействовать. Это одновременно и необходимое условие доверия к психологу, без которого никакая работа вообще невозможна.

И наконец, в-четвертых, внедрению психологии препятствует крайне негативное отношение к этой работе со стороны общественности, которая видит в психологах либо шарлатанов, либо, в лучшем случае, манипуляторов. Преувеличенные представления о профессиональных возможностях психологов приводят к актуализации страхов «управляемости», потере свободы и т.д. Кроме того, часть граждан склонна считать наличие психологов в аппарате власти показателем профнепригодности самого лидера — психологические проблемы, в отличие от экономических, экологических и прочих задач, где использование консультантов-профессионалов не возбраняется, он

452

должен решать самостоятельно. Из-за наличия таких представлений политики, если уж и создают психологические службы, склонны их всячески прятать, маскировать. Это приводит к тому, что, например, приписанные в целях маскировки к совершенно другому отделу специалисты постепенно начинают использоваться в соответствии со своей номинальной принадлежностью.

Возможные направления и методы работы

Чего не может и не должен делать психолог, работающий в политических структурах или в системе власти?

Многие психологи, ориентированные на такую работу (имеется в виду — не просто рассуждающие о возможности использования психологии в политике, но реально пытающиеся работать в этой сфере), идентифицируют себя с консультированием и психотерапией. Они готовы привнести в новую сферу деятельности методы, приемы и идеологию психологической коррекции со всеми их достоинствами и недостатками. Однако работа в сфере практической политики весьма далека от психотерапии. Вера в то, что тренинговая группа, деловая игра или, наконец, индивидуальная терапия является универсальным средством решения человеческих проблем, здесь только мешает. Политик не похож на традиционного клиента, нуждающегося в принятии со стороны психотерапевта и озабоченного взаимоотношениями с окружающими. Политик — это человек, победивший на выборах и переигравший своих конкурентов в закулисной борьбе, человек, принявший на себя огромную ответственность. Он осознает свою силу, считает себя не таким, как все остальные, у него часто присутствует ощущение своей миссии. Его отношения с людьми, особенно с сотрудниками, в значительной степени инструментальны. Конфликты и барьеры в отношениях с близкими, так же, как и глубинные личностные проблемы, если и осознаются, то находятся на периферии сознания и не рассматриваются как ведущие.

За этим комплексом чувств и особенностями жизненного пути могут, конечно, стоять слабость и патология — политики вовсе не обладают монополией на психическое здоровье и личностную зрелость. Но ведь успешная коррекция возможна только тогда, когда между психологом и его клиентом существует согласие относительно целей и методов их взаимодействия, т.е. клиент сам должен выступить заказчиком личностно-ориентированной работы. Политик источником такого заказа быть не может, он не связывает свои трудности ни со своей личностью (в конце концов, он такой, каков он есть, уже добился успеха и поэтому не видит никаких оснований меняться), ни со своими коммуникативными навыками. Иногда он может обратиться за советом по поводу быстрой и эффективной релаксации, но эту работу

специалисты по аутотренингу делают, в общем, лучше психологов.

Итак, даже в случае, когда личностные и коммуникативные проблемы политика достаточно очевидны, психологу не следует предлагать свою помощь в их разрешении — это предложение не только будет отвергнуто, но и заставит сомневаться в возможности дальнейшего сотрудничества. Особенно неадекватны любые попытки психологической интерпретации поведения заказчика — политика осуществляется в настоящем, идея поиска корней и внутренних, скрытых пружин собственного поведения бесконечно далека от практического политика.

Необходимо также помнить, что применение традиционных психологических методов требует и времени, и сил. Ни того, ни другого нет и не может быть у наших политиков. Можно спросить о том, адекватно ли организован их рабочий день, делом ли они занимаются и не лучше ли было бы для страны, чтобы хотя бы некоторые из них работали поменьше, но нельзя игнорировать тот факт, что большинство из них функционируют на пределе возможностей и любой психотерапии предпочтут возможность нормально выспаться.

Традиционный заказ на личностную коррекцию или коммуникативный тренинг может поступить от человека или группы, которые только борются за место в структуре власти, готовясь к выборам или находясь в оппозиции. У этих людей обычно больше времени и они чаще склонны объяснять неудачи своих предыдущих попыток такими поддающимися, как им кажется, изменению факторами, как коммуникативные навыки или уровень «сыгранности» команды. Правда, такие представления и, соответственно, такие заказы и у нас, и за рубежом более характерны для тех политиков, которые не имеют шансов на успех. Серьезная оппозиция и реальные претенденты на власть, в общем, разделяют менталитет действующих политиков. Надо сказать, что и эффективность такого рода работы не слишком велика. Показателем этого служит, например, тот факт, что лишь очень небольшая часть активно действующих западных политиков считают целесообразным организацию психологического тренинга в рамках той подготовки, которую политические партии и группировки дают своим молодым активистам.

Как это часто бывает, негативная часть — чего не надо делать — прописывается куда яснее, чем позитивная — чем все-таки следует заниматься. <...>

Участие в разработке и принятии решений

<...> Задача психолога, участвующего в принятии решений, двойная. Он должен, во-первых, корректировать рассматриваемые проекты с точки зрения их психологической грамотности — следить за тем, чтобы в них не было заложено нереалистических ожиданий, ошибочных представлений о причинно-следственных связях в человеческом поведении, чтобы они не провоцировали людей на деструктив-

454

ные действия или не способствовали появлению депрессивных реакций и т.д. Второй, не менее важной задачей психолога является психологизация самого процесса принятия решений. Как человек иной, чем все остальные, профессиональной ориентации, он должен способствовать тому, чтобы политики осознавали тот факт, что в любом их действии заложены определенные требования к поведению и чувствам граждан, и чтобы этот психологический компонент постоянно присутствовал в их сознании наравне с экономическими и иными «надчеловеческими» соображениями.

Необходимым, но, разумеется, недостаточным условием ее успеха является компетентность психолога в рассматриваемых вопросах, будь то экономика или социальные проблемы. Ни у кого из политиков, особенно в нашей напряженной ситуации, не будет ни времени, ни желания бесконечно объяснять психологу очевидные, с их точки зрения, истины. Что касается собственно профессиональных примеров, то, если ситуация позволяет, могут быть проведены замеры возможных реакций людей в различных регионах или по разным социальным группам. Однако, поскольку политическая ситуация всегда сложнее любой модели, которую мы можем воспроизвести в эксперименте, более надежным представляется экспертный анализ. Целесообразным является создание экспертной группы, состоящей из психологов, психотерапевтов, психологически ориентированных социологов. Члены группы должны регулярно следить за развитием событий, получать соответствующую информацию и, вообще, быть лично вовлеченными в политическую ситуацию. Собираясь регулярно или по мере необходимости (первое предпочтительнее, так как способствует формированию у членов группы и чувства ответственности, и навыков анализа политической ситуации), эти люди могут давать заключения о психологических последствиях тех или иных акций, об их влиянии на общественную атмосферу, поведение людей, их отношение к лидерам и институтам и т.д. Эта же группа способна предлагать нестандартные пути решения кризисных ситуаций, прогнозировать возникновение конфликтов и т.д. Момент пролонгированности такой работы, участия в группе на постоянной основе представляется принципиальным. Опыт показывает, что спорадическое привлечение к экспертизе даже и весьма серьезных специалистов, но не владеющих ситуацией во всех деталях, себя не оправдывает.

Первая часть этой задачи требует тесного взаимодействия с социологами. При этом желательно не ограничиваться анализом данных опросов общественного мнения, а проводить серии интервью, направленных на выяснение мотивации ответов и психологических механизмов,

обеспечивающих то или иное предпочтение. <...> В случае дефицита времени — стандартной, к сожалению, ситуации для работы в рамках политических структур — можно ограничиться телефонными опросами, которые, при известных навыках интервьюеров, могут дать очень ценные результаты. Следует, кроме того, помнить, что политики обычно и сами достаточно тонко чувствуют настроения людей (или думают, что чувствуют), поэтому их запрос к профессионалам часто касается не того, что происходит в общественном мнении сегодня, а того, чего можно ожидать завтра. Так что самое важное — не констатация нынешнего положения, а прогноз, который невозможен без понимания психологических механизмов, определяющих мнения и настроения людей. <...>

Задача воздействия особенно актуальна, как минимум, в двух ситуациях: когда власти приняли или готовятся принять непопулярное решение и когда есть основания считать, что общественное раздражение достигло таких пределов, что может вылиться в беспорядки и насильственные действия. Политики здесь действуют своими методами. Они организуют кампании в средствах массовой информации, выступают перед избирателями, пытаются заручиться поддержкой лидеров мнений — все это с целью убедить людей в необходимости и желательности принятых мер. Психологи же должны определить подлинные причины недовольства (как и в межличностных конфликтах, поводы могут быть бесконечно далеки от причин), выяснить, какие аргументы будут наиболее эффективны, когда и в какой форме их следует использовать и т.д.

Наиболее ответственной и сложной является работа по прогнозированию массовых агрессивных действий и по поиску путей их предотвращения. Акты насилия часто оказываются неожиданными для политиков. Никто из них, например, не предполагал, что перебои в снабжении сигаретами окажутся опаснее для социальной стабильности, чем нехватка хлеба и молока, что люди, выросшие в условиях тотального дефицита и с рождения привыкшие к очередям, именно в этом случае начнут блокировать улицы и призывать к бунту. <...> И в социальной сфере и в экономике образ ситуации не менее важен, чем сама ситуация. Разработка стратегии формирования более позитивного образа текущей экономической ситуации, собственного будущего, истории страны — все это может и должно входить в профессиональную задачу психологов. В конце концов, существенная часть любой психотерапии — формирование у клиента на той же эмпирической базе более благополучной картины собственной жизни. <...>

Оптимизация образа власти или политической структуры

Положительный образ лидера, проводимой им политики и окружающих его людей — необходимое условие успеха политики, особенно политики реформ. <...> Роль психологов сводится не к тому, чтобы «сделать» из данного политика человека, который понравится

456

избирателям. Во-первых, это невозможно, переделывать человека бессмысленно, во-вторых, как уже говорилось, у действующих политиков нет ни времени, ни сил на «работу над собой». Психологи работают с тем «материалом», который есть. Они должны давать политику обратную связь относительно динамики его образа, а также образа его окружения, атрибутируемых ему мотивах, его положительных и отрицательных чертах, как они подаются средствами массовой информации. При этом основное внимание следует уделять телевидению — газеты ориентируются на свою специфическую аудиторию с уже сформированными взглядами. Телевизионная же аудитория универсальна, любое изменение акцентов в телевизионных программах воздействует на группу граждан с еще не сформировавшимися установками, т.е. на ту группу, за симпатии которой и идет борьба.

Каждое выступление политика может стать предметом профессионального анализа (оптимальным представляется сочетание контент-анализа и экспертной оценки). Если переделывать человека — задача невыполнимая, то давать ему обратную связь, показывать, где он упустил возможности пойти навстречу ожиданиям людей, успокоить их или что-то объяснить, когда был излишне формален или высокомерен, а когда проявил действительное понимание аудитории, — дело и возможное, и полезное. Естественно, такая работа бесконечно далека от серьезного коммуникативного тренинга, но при наличии у политика мотивации и таланта к общению она может дать определенные плоды. В нашей профессиональной компетенции находится и стратегия формирования образа: какую следует давать информацию о семье и детстве, как добиться того, чтобы граждане воспринимали лидера не только профессиональным, но и честным, не только решительным, но и осторожным и т.д.

Создание психологических портретов оппонентов и политических партнеров. Эта несколько экзотическая работа необходима тогда, когда осуществляется подготовка к контакту с малознакомым партнером, будь то союзник или противник. Чаще всего речь может идти о зарубежных лидерах, хотя в некоторых случаях такая работа может быть целесообразна и внутри страны. В зависимости от степени серьезности проблемы и срочности задания это может быть и очень серьезное исследование с привлечением самого разнообразного материала, а может быть и краткий, весьма поверхностный очерк. Цель портрета — помочь лидеру подготовиться к встрече, представить себе, каких реакций следует ожидать, какие приемы могут быть эффективны в общении с данным человеком. Такого рода работа проводится во многих странах, но никто не знает,

пользуются ли ее результатами те, для кого она предназначена. Можно предположить, что если и да, то лишь на самом начальном этапе взаимодействия, после чего, как и положено нормальному человеку, начинают больше доверять собственной интуиции, чем написанным заранее инструкциям. <...>

Последнее замечание о методах. Отсутствие четко расписанных технологий может, конечно, вызывать раздражение. Но вспомним из-вестное определение «Политика — искусство возможного». В нем под-черкивается последнее слово. Но первое — не менее важно. Поли-тика — это искусство, где лишь интуиция и опыт позволяют эффек-тивно использовать огромный массив знаний и весьма ограниченный набор стандартных примеров. Психология в политике — тоже искуст-во. Как, впрочем, и любое ремесло.

Е.М. Дубовская, О.А. Тихомандрицкая

О СТРАТЕГИЯХ РАБОТЫ ПСИХОЛОГА В ШКОЛЕ*

Две стратегии психологической работы в школе

В самом общем виде задачу психолога в школе можно обозначить как психологическое обеспечение педагогической деятельности. Как, каким образом такое обеспечение может строиться? Мы предлагаем выделить две стратегии, два основных направления психологической деятельности в школе. Их можно обозначить как психологическое кон-сультирование и проектирование (или «конструирование»). <...>

Проектирование представляет собой сложное взаимодействие с представителями других специальностей (в нашем случае, это в первую очередь педагоги) по прогнозированию будущей ситуации и закладыванию в нее таких психологических условий, которые бы обеспечивали оптимальное протекание определенной социальной деятельности. Под консультированием же мы понимаем решение коррекционных задач (в самом широком смысле) уже сложившейся ситуации, т.е., иными словами, психолог должен помочь клиенту (от-дельному человеку, группе, организации) адаптироваться к уже су-ществующим условиям. Можно сказать, что если при консультирова-нии цель психолога — максимальное проникновение в особенности конкретного случая и поиск психологических механизмов его кор-рекции, то при проектировочной деятельности его задачей стано-вится выявление психологического содержания определенного вида ситуаций. Для полноценной проектировочной деятельности необхо-димо взаимодействие психолога с другими специалистами, только совместно с педагогами возможно провести содержательный анализ

* Введение в практическую социальную психологию/Под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. М: Наука, 1994. С. 200-213.

458

педагогической деятельности, вычленить ее психологические состав-ляющие. Можно также говорить о необходимости сотрудничества с социологами, например, для выявления тех социальных тенден-ций, которые определяют развитие всей системы образования в обществе,-

Выделив такой вид активности психолога в школе, как проекти-ровочная деятельность, остановимся на ее содержании. Первый ас-пект этой работы представляет собой психологическое обеспечение организационных решений всей системы образования и отдельных ее элементов: возрастные границы начала обучения в школе, про-блема дифференциации обучения, влияние всеобщности и обяза-тельности обучения на его качество, связь выбора учебного заведения и места жительства. <...>

Ключом к решению многих проблем этого направления деятель-ности психолога в системе образования выступает анализ функцио-нирования школы как института социализации. Другим аспектом яв-ляется анализ организации жизни школы.

<...> Школа выступает для ребенка первой и основной моделью социального мира. Именно школьный опыт помогает осваивать те законы, по которым живет взрослый мир, способы существования в границах этих законов (различные социальные роли, межличност-ные отношения и др.). Передача происходит не только и не столько на уроках и классных часах через публичные выступления и задушев-ные разговоры учителей, а всей атмосферой жизни школы, норма-ми, по которым она живет. Только при взаимном соответствии со-держания школьной жизни (связанной с тем, как коллектив учите-лей понимает цели образования вообще, своей школы и проч.) и выбранных организационных форм можно говорить об осознанном подходе к школе как к институту социализации,

Рассогласование этих составляющих может приводить к самым разнообразным негативным последствиям. Может способствовать формированию «двойной морали», привести к полному отрицанию нормативного поведения вообще, к социальной апатии и др. Например, организация ученического самоуправления по приказу педагогического совета или реальная возможность учеников влиять на жизнь в школе (участие в составлении расписания, определение, какие предметы являются обязательными, а какие факультативными, кто из учителей будет работать с тем или иным классом) дают принципиально различный опыт для ребят. В первом случае школа как бы способствует формированию тоталитарного сознания, когда несмотря ни на какие декларации о самостоятельности ученики ничего не решают, а во втором — создаются условия для более демократического

социального опыта, когда ребята, принимая участие в принятии решений, сами отвечают и за их последствия.

Мы подошли к необходимости развести две социально-психологические задачи школы как института социализации. Первая — усвоение ребятами нормативного поведения, вторая — построение своей собственной позиции, своего отношения к усваиваемым нормам и ценностям. На первый взгляд, эти две задачи взаимоисключают друг друга. Однако, думается, что это не совсем так. На самом деле они лишь отражают две стороны вхождения ребенка в общество. Человек должен уметь включаться в существующие социальные связи, подчиняться сложившимся нормам и правилам, в то же время очень важным является и позиция сравнения существующих нормативных систем и построение своей собственной жизненной позиции. Не углубляясь в психолого-педагогические тонкости и детали, отметим, что одним из следствий наших рассуждений для конкретной школы может быть требование создания для учеников условий обязательно-го сравнения различных жизненных позиций (ценностных систем) и реального выбора из этих позиций. Это может быть реализовано, например, через существование в школе разных по взглядам и методам преподавания учителей по одному предмету, которые реально могут осуществлять свою «разность» в работе, а ребята могут сравнить и выбрать ту модель, которая им больше нравится.

Выбор — главный психологический механизм формирования собственной самостоятельной личностной позиции. Причем выбор не иллюзорный, который на самом деле делается взрослым, а осознанный, реально влияющий на жизнь ребенка. <...>

Одной из задач психолога, работающего в школе, как раз и является участие в построении такой организационной системы, в которой были бы реально отражены возможности детей разного возраста, их заинтересованность в разных вопросах. Полноценный социальный опыт приобретается только в конкретной деятельности, а не в ее имитации. Задача состоит в создании в школе таких условий, в которых ребенок мог бы приобретать социальный опыт, соответствующий социальной ситуации (причем стоит учитывать, что существующая в обществе ситуация и та, в которой, возможно, придется жить ребенку в будущем, связаны между собой, но далеко не одинаковы), соответствующий тем педагогическим целям, которые заявляются кол-лективом школы. <...>

Кроме организационного направления проективная активность психолога в школе имеет еще один важнейший блок — психо-логическое обеспечение педагогической деятельности в целом, а также конкретных педагогических методов. Эти вопросы находятся в компетенции педагогической психологии, однако они имеют и серьезный социально-психологический аспект. Речь идет об анализе процесса педагогического взаимодействия.

460

Педагогическое взаимодействие как совместная деятельность

<...> Начать такую проработку можно с представления взаимодействия ребенка и взрослого как ситуации совместной деятельности, в которой каждый из участников выполняет определенную функцию (роль, операцию). Мотивы, детерминирующие данную деятельность, у ребенка и взрослого, конечно, не могут быть полностью идентичными. Однако они должны иметь что-то общее. Полученный результат обязательно должен быть значимым и для ребенка, и для взрослого. Именно при такой ситуации в процессе педагогического взаимодействия происходят изменения и ребенка и взрослого. Эти-то изменения и представляют собой процесс образования. Процесс этот действительно обоюдный, и если со взрослым человеком ничего не происходит в процессе взаимодействия с учеником, то трудно предположить, что ребенок будет чему-то учиться, что-то постигать. Все же позиция взрослого отличается от положения ученика. И важнейшее отличие — это требование к педагогу осознавать и прогнозировать возможные изменения, их направление, содержание. Не только прогнозировать стихийные изменения, но и управлять ими. Если для школьника существует лишь сама совместная с учителем деятельность (совместное познание, творчество, созидание), то для взрослого данная деятельность не только имеет самостоятельное значение, но и выступает как составляющая другой, более сложной воспитательной деятельности.

В случае отсутствия у педагога осознания сверхзадачи процесса образования мы получаем неуправляемый процесс с непредсказуемым результатом, каждый из элементов которого существует отдельно и часто противоречит другим. Именно с такой разорванностью и стихийностью связаны часто непоследовательность и бессмысленность педагогических приемов, мероприятий, «новых форм работы». <...>

Соотношение психологической коррекции и проектирования

<...> Скажем несколько слов о коррекционной стратегии и прежде всего отметим некоторые важные особенности проведения психо-логического консультирования в школе. Школьный психолог часто выступает связующим звеном между клиентом (ученик, учитель, иногда родители) и психологом, специалистом более узкого профиля. Это требует от него ориентации в широком круге психологических проблем и диагностических навыков. Своеобразна ситуация с таким постулатом коррекционной работы, как проведение ее лишь при

не-посредственном обращении человека к консультанту. Особенностью работы школьной психологической службы является некоторая «сместенность» роли клиента. Часто первым собеседником психолога бы-вает учитель (или родитель), который просит помощи в работе с

каким-либо учеником. Таким образом, психолог получает как бы двух «клиентов»: реального — учителя и потенциального — ребенка. Это требует дополнительной работы как с обратившимся за помощью, так и с тем, на кого, возможно, должна быть направлена психологическая коррекция.

Еще одна особенность деятельности школьного психолога состоит в том, что он сам может выступить для себя заказчиком на работу с тем или иным проблемным случаем. Так, проведя предварительно этап диагностики, он может предвидеть те случаи, с которыми впоследствии могут обратиться к нему клиенты. Будучи включенным в школьную жизнь, наблюдая и исследуя ее, психолог может выйти на кризисную ситуацию в самом начале ее возникновения, до того, как она будет осознана ребенком или же взрослым. Эта особенность позиции школьного психолога приводит к внешнему стиранию грани между работой чисто консультационной (коррекцией уже сложившейся ситуации) и проектировочной (попыткой создать условия для оптимального развития конкретного ребенка, эффективности педагогической деятельности конкретного учителя, функционирования школы как целого). <...>

Две предложенные стратегии помогут осознанию содержания тех целей, которые ставит перед школьным психологом нынешняя ситуация в обществе. Кризис в социуме, реформирование разваливающейся системы образования, комплекс личностных проблем, накапливающихся и у детей, и у взрослых, — все это делает позицию школьного психолога весьма сложной, а его присутствие — необходимым.

Ю.Э. Ширков

ПРАКТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ В ОБЛАСТИ РЕКЛАМЫ*

<...> Какие функции выполняет психолог в обеспечении рекламной кампании? Первое, с чем обращаются к психологам практики рекламного дела, — за консультацией, за оценкой рекламной кампании в целом и рекламного материала в частности. Психолог-консультант знает важнейшие принципы, по которым строится эффективное воздействие, и указывает, чего не хватает рекламному ролику или объявлению, какие элементы снижают его эффект и что в нем следу-

* Введение в практическую социальную психологию/Под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В.Соловьевой. М.: Наука, 1994. С. 127-136.

462

ет изменить, чтобы его (этот эффект) усилить. Рекомендации такого специалиста строятся на основе накопленного в науке опыта по психологии восприятия, внимания, учитывают мотивационные и когнитивные факторы поведения личности и многое другое, поэтому подобная консультативная деятельность требует усвоения всего объема психологических знаний в данной области и умения их аналитически использовать в прогнозах. Но, даже при самом искреннем стремлении избежать субъективизма в оценках, рекомендации одного человека будут зависеть от его вкусов и научных интересов. Социальный психолог обратит внимание на ценностное содержание сообщения, но пропустит назойливую деталь изображения, отвлекающую зрителя от центрального образа кадра; специалист в области массовых коммуникаций даст правильный совет, как распределить рекламу в средствах массовой информации и во времени, чтобы охватить максимальную целевую аудиторию, но может ошибиться, оценивая размер и ритм текста. Поэтому консультант должен быть специалистом не столько в своей научной области, сколько в рекламном деле в целом и иметь большой опыт такого консультирования. Лучше, если это будет не-большой коллектив экспертов, проводящих, помимо консультаций, и эмпирические исследования.

Практические исследования представляют собой вторую задачу психологов в поддержке рекламы. Они подразделяются на количественные и качественные. К первым относятся опросы измерения рейтингов, и их результатом являются показатели распространения представлений о рекламируемом товаре или услуге среди населения, а также о степени его популярности в сравнении с товарами фирм-конкурентов. Разница в замерах этих показателей до и после проведения рекламной кампании связывается с произведенным рекламным эффектом. Качественные методы ориентированы главным образом на выяснение причин популярности товара и общего контекста потребления, к их числу относятся методы фокус-групп, глубинных интервью.

Исследовательская работа ведется по трем основным направлениям: определение эффективности рекламного воздействия,

мотивацион-ные исследования и изучение образа марки. Эффективность рекламы представляет наибольший интерес для рекламодателей, и ей, по большому счету, подчинены не только все исследования, но и собственно само рекламное дело. Однако выяснение количественных изменений, выражаемых точными показателями, выделяется в отдельную область рекламного бизнеса. Существует целый ряд организаций, основной задачей деятельности которых является регулярное, на протяжении многих лет, сравнение эффективности крупных рекламных кампаний. Мотивационные исследования посвящены изучению структуры по-требностей с целью внесения изменений в рекламную кампанию или определения тех особенностей товара изучаемой категории, которые позволили бы ему успешно выйти на рынок. Обычно они проводятся

по группе сходных товаров качественными методами исследования. Выяснение образа марки, сложившегося в общественном сознании в результате как рекламного воздействия, так и на основе личного опыта потребителей, также во многом связано с эффективностью рекламы и часто проводится одновременно с изучением потребностей при расширенном анализе рынка. В этом случае предпочтение также отдается качественным методам.

Направления, связанные с оценкой эффективности рекламной кампании, охватывают круг вопросов, необходимых для принятия организационных решений, и их заказчиками чаще являются фирмы-производители. Вопросы же, связанные с эффективной организацией самого рекламного воздействия, представляют интерес для рекламных агентств и рассматриваются главным образом в экспериментальных социально-психологических исследованиях, охватывающих широкий спектр проблем — от восприятия, памяти и внимания до механизмов группового влияния и моделей распространения информации в обществе. Это и определяет третью функцию, выполняемую психологами в области рекламы, — фундаментальные исследования психологических механизмов, лежащих в основе действия рекламного сообщения. Прямое отношение к рекламному производству эти исследования, как правило, не имеют, но именно на их результатах основывается опыт и консультантов рекламных агентств, и методологов практических исследований. Получаемые в ходе таких работ результаты активно используются в практике рекламной деятельности и во многом определяют «расстановку сил» в сфере рекламного бизнеса.

Четвертая функция, которую может выполнять психолог в области рекламного дела, это непосредственное участие в производственном процессе подготовки рекламы. Здесь роль психолога мало отличается от роли его коллег, занимающихся вопросами управления и организацией труда на любом производственном предприятии. В деятельности рекламного агентства психологической оптимизации наиболее доступен творческий процесс подготовки рекламных сообщений. Технологией их создания предполагается формирование идеи обращения, выработку различных решений ее практической реализации. На этом этапе эффективным средством оказывается брейнсторминг и другие методы групповой дискуссии. В выборе вариантов рекламного обращения могут помочь метод экспертных оценок, шкалирование, семантический дифференциал. Организация этих процессов квалифицированным психологом несомненно поднимет их на более высокий профессиональный уровень. <...>

Определение эффективности рекламного воздействия

Технология проведения замеров эффективности требует не только соблюдения стандартных для социально-психологических исследований

464
ваний норм (надежности, валидности, репрезентативности), но и предполагает выполнение некоторых специфических условий. Подобно тому как сама рекламная кампания охватывает различные средства массовой информации и планомерно развивается во времени, так и исследование ее эффективности не может ограничиваться односторонними и одномоментными замерами ее влияния. Сравнение влияния двух фирм, одна из которых только приступила к рекламе престижа своего имени, а другая уже энергично рекламирует конкретные марки своей продукции, проводимое по такому классическому показателю, как вовлечение в потребление, было бы бессмысленно (если только само искажение не является целью такого исследования). Точно так же использование результатов измерения эффективности только телевизионной рекламы упускает из виду то обстоятельство, что реклама некоторых видов товаров на телевидении просто запрещена и производители, например сигарет, больше ориентируются на стендовую рекламу в общественных местах, а производители алкоголя — на рекламу в иллюстрированных журналах и в барах. Поэтому при сравнении эффективности рекламных кампаний требование всестороннего охвата всех средств воздействия и регулярности замеров по единой схеме становится не просто методологической нормой, но вопросом исследовательской этики. Кроме того, фирмы, проводящие замеры эффективности регулярно, имеют возможность сопоставлять уровень запоминания рекламных сообщений с их особенностями и выявлять таким образом некоторые закономерности воздействия рекламы.

Тесная связь исследований рекламы с бизнесом выдвигает также требование финансовой независимости исследовательской организации, подразумевающей ее незаинтересованность в искажении результатов. Хорошим стимулом повышения качества и дополнительным средством контроля надежности выступают параллельные замеры эффективности рекламного воздействия разными организациями.

Соблюдение этих требований поднимает уровень результатов, но делает методологию измерения эффективности негибкой. Действительно, можно придумать любой количественный показатель и технологию его измерения, но получить с его помощью полезную информацию можно будет только после его длительного использования. В этом смысле исследования рекламы сродни прогнозированию погоды: они возможны только при глобальном охвате «территории» рекламы и долголетних наблюдениях. Настолько же ненадежны они и в предсказаниях — сбыт зависит не только от рекламы.

Основное назначение рекламы состоит в том, чтобы информировать потенциальных потребителей о товаре, его достоинствах и побудить их

к потреблению. Отсюда и показателями эффективности рекламы являются степень знакомства аудитории с предлагаемым товаром или услугой и вовлечение их в потребление.

На первый взгляд, эти показатели просты, но при их операция-

лизации могут возникнуть разночтения. Об успешном внедрении рек-ламных образов в сознание людей можно судить по их знанию как о существовании фирмы вообще, так и о конкретных выпускаемых ею марках или даже их достоинствах по сравнению с продукцией конкурентов. Кроме того, информация о марке может сопровождаться позитивным или негативным отношением, может быть получена как из рекламы, так и из кино, художественной литературы, от знакомых или из личного опыта. Прямое же влияние рекламы проявляется в знакомстве с рекламным материалом и может быть обнаружено изменением именно этого показателя. Поэтому единственным объективным критерием здесь может служить способность людей воспроизвести основное содержание материала. Причем существенным являются не столько сюжет рекламного ролика или звонкая фраза объявления — эти трюки запоминаются легко. Воспроизведены должны быть именно элементы, значимые с точки зрения рекламодателя: название фирмы или товара, его основное достоинство или отличительная черта. Это может быть проверено в ходе опроса. Не просто, однако необходимо сформулировать вопрос так, чтобы в ответах присутствовали именно эти значимые для рекламодателя, основные элементы и интервьюеру каждый раз не приходилось ломать голову, названы они респондентом или нет.

Задача осложняется еще и тем, что сами интервьюеры как рядовые зрители и читатели не обязательно помнят все рекламные ролики, которые им могут назвать респонденты. Во время инструктажа они должны специально знакомиться с образцами рекламных сообщений, поэтому опросу должен предшествовать мониторинг — отслеживание рекламы, прошедшей в прессе и в эфире за последнее время. Мониторинг необходим еще и потому, что позволяет, во-первых, определить частоту демонстрации сообщения, во-вторых, познакомиться с этими сообщениями для анализа их содержания. Бессмысленно искать причины популярности или непопулярности какого-либо ролика в его качествах, если нет сведений о частоте его показа. Ведь фактически его успех (точнее — запоминаемость) мог быть куплен вместе со временем в «прайм-тайм». Соотнесение «расписания» демонстрации рекламного сообщения — по какому каналу и как часто показывали ролик, в каких изданиях появлялось объявление — и запоминаемости его различными группами населения дает богатейший материал для выяснения фактического рейтинга телепередач, косвенной оценки размеров и характера действительной аудитории газет, запоминаемости самих сообщений.

Мониторинг может быть сплошным и выборочным. Сплошной метод более трудоемок, но представляет самостоятельную ценность, поскольку дает важную маркетинговую информацию, представляющую интерес для любого рекламного агентства. Распределение рекламы в эфире и в печати часто подвержено случайным изменениям и не

466

может быть получено от редакций в виде недельного расписания. И узнать действительную информацию о том, какое воздействие было оказано на потребителей, можно только методами формализованного наблюдения, наиболее подходящим из которых в данной ситуации и является сплошной мониторинг.

Если наблюдение подчинено исключительно целям измерения количества людей, запомнивших рекламу, особенно в условиях, когда уже примерно известны образцы рекламы, которые составят список наиболее запоминающихся сообщений, то в этих случаях бывает достаточно выборочного мониторинга. При работе с прессой удобно пользоваться выборочными методами, разработанными для контент-анализа газетных публикаций. Для наблюдения рекламы, проходящей в эфире, существует удобный метод, совмещающий экономичность выборочного наблюдения и результативность сплошного. Суть его состоит в том, что выборочный мониторинг в течение двух недель позволяет приблизительно воспроизвести недельную сетку рекламы. На первой неделе осуществляется сплошная запись всех каналов вещания в четные дни недели. В нечетные дни записи просматриваются в ускоренном режиме и анализируются. На второй неделе запись производится в нечетные дни и анализируется в четные. Таким образом, к началу опроса, которому обычно предшествует мониторинг, уже известны наиболее вероятные лидеры «списка популярности» рекламных роликов и даже имеются их образцы.

Показатели эффективности

Мера внедрения рекламного сообщения измеряется в процентах — как доля людей, запомнивших его, от общего количества респондентов. Этот показатель может быть также назван «известностью», а в связи с особенностями методов его измерения — «узнаваемостью».

Второй классический показатель эффективности рекламного воздействия — коэффициент «вовлечения в потребление». Эта величина связывает известность ролика и потребление рекламируемого в нем товара и определяется как разница между долей «пользующихся» товаром среди «помнящих» его рекламу и долей «пользующихся» среди

$$\text{«Вовлечение»} = \frac{\sum Z_{\text{п}}}{\sum Z} \times 100 - \frac{\sum HZ_{\text{п}}}{\sum HZ} \times 100,$$

где Z — респонденты, запомнившие рекламу; HZ — респонденты, не запомнившие рекламу; $Z_{\text{п}}$ — респонденты, запомнившие рекламу и пользующиеся данным товаром; $HZ_{\text{п}}$ — респонденты, не запомнившие рекламу и пользующиеся данным товаром.

Положительные значения показателя «вовлечения» свидетельствуют о том, что люди, покупающие данный продукт, с большой степенью

вероятности знакомы с его рекламой, и, следовательно, потребление товара связано с эффективностью рекламного воздействия. Снижение этого коэффициента до отрицательных значений говорит о том, что потребление товара не продиктовано рекламой и люди, покупающие продукт, с ней чаще всего не знакомы. <...>

Реклама, не имеющая потребительской ценности для зрителя как непосредственного пользователя (реклама банков, строительной техники, имиджа фирмы и др.), исключается из подсчета индекса «вовлеченности». <...>

Мотивационные исследования

Исследования мотивации проводятся для принятия решения о том, какой продукт выпустить на рынок и кому он должен быть предназначен. Часто реклама является здесь не основной целью, но как именно рекламировать такой товар, зависит от того, на чьи и какие именно потребности он рассчитан. Выяснение потребностей и возможностей населения служит также определению доступной, но достойной цены, с тем чтобы она, с одной стороны, соответствовала представлениям о цене на качественный товар, а с другой — была доступна адресуемой группе людей. <...>

Результатом изучения потребностей должны быть ответы на следующие вопросы: кто пользуется данной категорией товаров, насколько велика эта группа людей и какими характеристиками она обладает, в чем разница потребностей представителей различных социальных групп, с чем связан выбор ими этого товара и какие критерии для него используются, какие качества выделяются в товаре и какова их иерархия, какие формальные и какие ценностные (престижные) характеристики товара имеют большее, какие — меньшее значение, каковы обычные обстоятельства приобретения, насколько покупки часты и регулярны.

Если работа связана с конкретной маркой, то все эти вопросы дополнительно выясняются и для потребителей конкурирующих марок. Как видно, все они группируются вокруг трех основных тем: потребитель, продукт, ситуация приобретения. Все эти элементы тесно связаны с психологическими аспектами поведения человека, и их разработка, естественно, в основном задача психологов. Причем психологический интерес представляют не столько функциональные качества товара, занимающие преимущественно разработчиков и технологов, сколько ценностное содержание понятия, связанное с товаром, и психологический портрет его потребителей. Как ни странно, но собственно потребительские качества товаров, нацеленные на непосредственное удовлетворение самых элементарных потребностей, уже не оказывают решающего влияния на покупку. По большому счету, любой шоколад — сладкий, лимонад — утоляет жажду, телевизор —

468

воспроизводит изображение. Но покупая, человек не только удовлетворяет нужды в еде, одежде и проч., но и реализует свои социальные потребности — в своей значимости, социальной идентичности. Важным становится то, как оценят покупку окружающие, насколько приятен процесс самой покупки. И часто товар продается именно благодаря этим своим качествам, а не из-за тех минимальных отличий, которые превозносятся в рекламе.

Изучение потребностей подразумевает также выяснение привычек, изучение структуры свободного времени. Удобным инструментом для этого служит методика «Что делал, на что потратил деньги». Эта разновидность дневникового метода нацелена на выяснение того, что вынесено в ее название, но, несмотря на намеренную ограниченность круга задач, позволяет довольно полно реконструировать фактическое поведение человека, его интересы, потребности, привычки, распорядок жизни и, что очень важно, начисто лишена субъективизма, поскольку фиксирует только поступки, имеющие название, и траты, выражаемые количественно. Помимо ценности для исследователя, она является прекрасным средством саморефлексии для респондента и используется в психотерапии, а в связи с простотой и формализованностью позволяет также проводить кросс-культурные и лонгитюдные сравнения и дает представление историкам об образе жизни своих современников.

Для изучения потребностей используются универсальные социально-психологические методы: массовые опросы, личные интервью, методы групповой дискуссии, проективные методы.

С помощью проективных методов собирается информация, связанная не с личностными качествами респондентов, а с их представлениями об окружающем мире, отношением к окружающим их предметам, событиям, понятиям. Обычно проективные методы применяются для персонификации товара: его различные марки наделяются человеческими качествами, им приписываются слова и поступки. Это позволяет судить о том, с каким стилем, образом жизни, общественными ценностями, категорией населения связывается данная марка и что в ее оформлении, рекламе следует изменить, с тем чтобы сделать ее привлекательной для той группы людей, которой она адресована.

В отличие от традиционных опросов, при изучении потребностей используется, как правило, неслучайная выборка. Это связано с тем, что

задачей мотивационных исследований является не выяснение пси-хологических механизмов, имеющих универсальное значение, а конкретные привычки и потребности определенной группы людей, которой должна адресоваться продукция фирмы-заказчика и на которую должна быть рассчитана ее реклама. Часто это люди, или уже пользующиеся подобной продукцией, или имеющие опыт ее использования в прошлом, или располагающие достаточными средствами, чтобы позволить себе покупку. Эти группы заведомо меньше населения

избирательного возраста, и интересоваться их привычками при опросе по случайной выборке было бы расточительно. Опрос по классической схеме исследования общественного мнения может служить широкомасштабному изучению потребителей по разным группам товаров, когда нужно узнать долю пользователей и их социально-демографический профиль. Поэтому при изучении мотивации широко используются такие «запрещенные» учебниками социологии приемы, как метод «снежного кома» (знакомые спрашивают знакомых, знакомые знакомых спрашивают своих знакомых и находят подходящих респондентов) и формирование выборки по объявлению.

Изучение образа марки

Целью этого направления деятельности является разработка привлекательного образа фирмы или марки ее товара. Это понятие включает в себя благозвучное название, запоминающийся девиз, представление о функциональной ценности товара и положительный портрет пользователя. При этом представление о полезности продукта как его способности выполнять свою прямую функцию не единственная и не главная составляющая этого образа.

Товар должен вписываться в образ жизни человека, соответствовать его системе ценностей. Простой способ выяснения желательного образа товара — представление его в категориях человеческих ценностей. «Идеальный товар» описывается респондентами, как человек, с которым этот товар ассоциируется: указываются его профессия, возраст, пол, социальный статус, ценностные ориентации, личностные характеристики. В сочетании с описанием потребительских качеств «идеального» продукта (уже не человека) можно проследить связь между цветом, вкусом, формой, упаковкой товара, с одной стороны, и энергичностью, молодостью, состоятельностью образа его потребителя (человека) — с другой. Этот метод применяется также для оценки существующих марок товаров. Для наиболее известных марок уже составлены «портреты» их потребителей, что позволяет соотносить предполагаемые образы вновь создаваемых марок со сложившимся «обществом» их конкурентов, рассчитывать на занятие свободных ниш в общественном сознании. Об огромной роли рекламы в формировании этого образа говорит уже то, что многие ставшие классическими марки сигарет, напитков, одежды не меняются десятилетиями, в то время как их образы подвержены непрерывной динамике.

Исследования образа марки товара служат также разработке товарного знака, девиза, названия фирмы. Задача психолога в этой ситуации сводится к раскрытию содержания такого образа-символа, которому потенциальный клиент или потребитель товара должен приписывать соответствующие положительные качества, отождествляющиеся в его сознании с продуктом деятельности фирмы. В процессе

470

разработки товарного знака должны быть найдены, во-первых, исходный набор позитивных качеств, формирующих в сознании клиента положительный образ фирмы, и, во-вторых, образы-объекты, ассоциирующиеся с этими позитивными качествами. Примерная схема такой работы может быть следующей:

1. Определение иерархии ценностных качеств, ожидаемых от фирмы/марки (товара) с помощью модифицированной методики Куна, требующей 10 ответов на вопрос: «Компания, которой я доверю распорядиться моими акциями (страхование моего имущества, обучение моих детей...), какая она?»

2. Определение потенциального носителя этих качеств методом свободных ассоциаций, результатом которого является набор существенных, ассоциирующихся с данными свойствами.

3. Оценка методом семантического дифференциала того, насколько элементы этого набора символов наделены качествами, ожидаемыми потребителями от фирмы подобного профиля.

Результатом такой работы будет выбор нескольких объектов, обладающих нужными качествами в максимальной степени и пригодных к использованию в качестве эмблемы или товарного знака. <...>

О. В. Соловьева

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ СУДЕБНОГО ПРОЦЕССА: НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ*

Для отечественных психологов материал судебного процесса до недавнего времени не представлял большого интереса, поскольку исход

судебного разбирательства в советском суде был в значительной степени предрешен и мало зависел от мастерства юристов, представлявших суд, обвинение и защиту (количество оправдательных приговоров не превышало 1%). В СССР существовала единственная форма судопроизводства — с участием судьи и двух народных заседателей, совместно выносивших приговор на основе материалов дела. Эти материалы в ходе судебного процесса скорее озвучивались, чем анализировались. Такой процесс, вероятно, воспринимался специалистами по социальной психологии как формализованная рутинная, отправленческая социальная ритуальная со специфическим и предельно нормированным внутренним содержанием.

* Вестник Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 1997. № 4.

С началом судебной реформы в России ситуация стала интенсивно меняться. В 1993 г. были введены еще две формы судопроизводства — суд присяжных заседателей и суд трех профессиональных судей. Сей-час суд присяжных заседателей действует в девяти регионах России, в числе которых и Московская область.

Социально-психологический анализ показывает, что введение суда присяжных в России сопряжено с рядом проблем. На макроуровне эти проблемы связаны с противоречивыми интересами различных соци-альных, политических и институциональных групп и сил в обществе. На микроуровне это проблемы непосредственной судебной практики. В цикле исследований, проводимых на кафедре социальной психологии, при-оритетным стал микроуровень рассмотрения социально-психологичес-ких проблем суда присяжных в России, поскольку результаты таких исследований могут принести существенную пользу юристам-профес-сионалам, осваивающим новую для них форму судопроизводства.

Введение суда присяжных в России знаменует собой переход от так называемого «инквизиционного» процесса (прокурор и судья со-вместно изобличают подсудимого в совершении преступления) к со-стязательному — исход судебного разбирательства определяется ре-зультатами поединка сторон обвинения и защиты, а судья отвечает за обеспечение правового характера происходящего.

Базовой характеристикой такого суда является то, что коллегия присяжных, состоящая из 12 основных и двух запасных заседателей (на случай болезни кого-то из основного состава), совещаюсь отдель-но от судьи, принимает решение (выносит вердикт) о виновности/невиновности подсудимого, а судья лишь юридически корректно офор-мляет этот вердикт, превращая его в приговор. Поэтому присяжных в таком процессе называют «судьями факта», а судью — «судьей права».

В судебном процессе с присяжными впервые существенное значе-ние приобретает коммуникация и взаимопонимание участников засе-дания. Эффективность работы профессиональных юристов, представ-ляющих стороны обвинения и защиты, зависит от их умения донести до присяжных свою позицию, убедить последних в своей правоте. Су-дья же должен работать «на стыке» двух мировосприятий — профес-сионального, юридического и гражданского, «здоровосмысленного», обеспечивая их продуктивное взаимодействие в рамках сложной пра-вовой процедуры. Глубокие различия двух названных мировосприятий показаны в классическом исследовании американского социолога Г. Гарфинкеля. Таким образом, в суде присяжных создается реальное и очень насыщенное коммуникативное пространство, которое должно стать объектом изучения социального психолога. А необходимым ус-ловием эффективной профессиональной работы юристов становится высокий уровень их социально-психологической компетентности.

На кафедре социальной психологии, начиная с 1994 г., под руко-водством автора этой статьи ведется цикл исследований социально-

472

психологических проблем введения суда присяжных в России. Изуча-ются вербальные и невербальные средства воздействия юристов-про-фессионалов на присяжных. Проводятся сравнительно-культурные исследования коммуникации в уголовных процессах, проходящих с участием присяжных в Великобритании, Канаде, США и России. Пред-мет специального внимания — коммуникативная компетентность профессиональных участников судебного процесса, особенности уста-новления взаимопонимания между профессионалами и непрофесиона-лами, типичные трудности в процессе установления взаимопонимания. Можно сказать, что суд присяжных становится такой же лаборатори-ей для социального психолога, как и социально-психологический тре-нинг, поскольку психологические процессы в таком суде протекают также весьма интенсивно. Коллегия присяжных — удобный объект для изучения групповой динамики (в частности, процессов руковод-ства и лидерства, группового давления, принятия группового реше-ния), механизмов влияния меньшинства.

Кроме того, нами изучаются социальные установки практикую-щих юристов и студентов юридических специальностей относительно суда присяжных, а также стереотипы потенциальных присяжных по отношению к профессиональным участникам судебного процесса. Исследуются стратегии и механизмы приема и переработки информа-ции, а также особенности восприятия справедливости присяжными заседателями. <...>

Перспективные направления дальнейших исследований:

1. Изучение факторов, обуславливающих выход юриста из про-фессиональной роли в ходе судебного процесса и переход на другие позиции (гражданскую, морализаторскую, воспитательную и т.п.).

2. Изучение условий перехода присяжных заседателей из позиции «зрителя» в позицию «деятеля» и обратно (различение этих двух пози-ций присяжных заседателей ввел В.М. Розин).

3. Изучение закономерностей двойной идентификации присяж-ных — как с обвиняемым, так и с потерпевшим по данному делу.

Таким образом, серия эмпирических исследований процесса вве-дения в России суда присяжных подготовила переход от прикладных разработок (например, приложение накопленных в социальной пси-хологии знаний к новому объекту — суду присяжных) к фундамен-тальным исследованиям, вскрывающим новые закономерности, пе-реносимые в определенных пределах и на другие объекты

изучения. В результате судебная психология в целом начинает приобретать очертания социально-психологической дисциплины академического (в противоположность ведомственно-отраслевому) характера.

СОДЕРЖАНИЕ

От составителей.

ПРЕДМЕТ И ИСТОРИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Андреева Г.М. Социальная психология.....	5
Герген К.Дж. Социальная психология как история	22
Ярошевский М.Г. Социальная и культурно-историческая психология	30
Вундт В. Задачи и методы психологии народов.....	37
Лебон Г. Душа толпы	42

ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

МайерсД. Слагаемые убеждения	49
Хараш А.У. Смысловая структура публичного выступления (об объекте смыслового восприятия).....	71
Лабунская В.А. Невербальное поведение: структура и функции.....	84
Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Символический интеракционизм	111
Петровская Л.А. О понятийной схеме социально-психологического анализа конфликта	116
Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Теории диадического взаимодействия	126
Агеев В.С., Андреева Г.М. Специфика подхода к исследованию перцептивных процессов с социальной психологии.....	136
Андреева Г.М. Место межличностного восприятия в системе перцептивных процессов и особенности его содержания	146
Андреева Г.М. Атрибутивные процессы	152

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП

Донцов А.И. О понятии «группа» в социальной психологии.....	175
Штомпка П. Социология социальных изменений.....	182
Дилигенскш Г.Г. Движения как субъект социально-политической психологии	200
Стефаненко Т. Г. Социальные стереотипы и межэтнические отношения.....	204
Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Исследования малой группы в отечественной и зарубежной социальной психологии.....	209

474

Донцов А.И. Личность в группе: проблема сплоченности	229
--	-----

Чудновский В.Э. О некоторых исследованиях конформизма в зарубежной психологии	241
Костинская А. Г. Зарубежные исследования группового принятия решений, связанных с риском.....	248
Алифанов С.А. Основные направления анализа лидерства	257
Кричевский Р.Л., Рыжак М.М. Лидерство как структурный феномен ...	268
Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Руководство малой группой	274
Кричевский Р.Л., Рыжак М.М. Стиль руководства и основные направления его исследования.....	289
Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Власть, влияние, лидер	294
Базаров Т.Ю. Организационный контекст управления персоналом	311

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ

Смелзер Н. Социализация: основные проблемы и направления исследований.....	327
Агеев В.С. Социальная идентичность личности.....	349
Баклушинскт С.А., Белинская Е.П. Развитие представлений о понятии «социальная идентичность».....	356
Шихирев П.Н. Социальная установка	364
Асмолов А.Г., Ковальчук М.А. О соотношении понятия установки в общей и социальной психологии.....	377
Майерс Д. Поведение и установки.....	393
Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности	416

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Жуков ЮМ. Позиции психолога-практика	433
Петровская Л.А. Социально-психологический тренинг: воздействие как интенсивное общение	440
Гозман Л.Я., Шестопап Е.Б. Политическая психология и политическая практика	450
Дубовская Е.М., Тихомандрицкая О.А. О стратегиях работы психолога в школе	458
Ширков Ю.Э. Практические направления социально-психологических работ в области рекламы.....	462
Соловьева О.В. Социальная психология судебного процесса: новые перспективы	471

