

М.Ю. Горбунова

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Краткий курс лекций для вузов

Москва



2006

УДК 316.6(075.8)
ББК 88.5я73
Г67

*Произведение публикуется с разрешения литературного агентства
ООО «ДизАртМедиа»*

Горбунова М.Ю.

Г67 Социальная психология / М.Ю. Горбунова. — М. : Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. — 223 с. — (Краткий курс лекций для вузов).

ISBN 5-305-00171-4.

Агентство СІР РГБ.

В учебном пособии рассматриваются основные вопросы социальной психологии, раскрыта сущность основных направлений исследований: психология общения, психология больших и малых групп, взаимодействие личности и группы. Пособие содержит задания для самостоятельной работы, вопросы для самоподготовки и список тем для курсовых работ.

Адресовано магистрантам, студентам гуманитарно-социальных специальностей, в частности специальности 230050, слушателям институтов повышения квалификации и преподавателям.

УДК 316.6(075.8)

ББК 88.5я73

© Горбунова М.Ю., 2006

© ООО Издательство «ВЛАДОС-ПРЕСС»,
2006

© Серия «Краткий курс лекций для вузов» и
серийное оформление. ООО Издательство
«ВЛАДОС-ПРЕСС», 2006

© Макет. ООО Издательство «ВЛАДОС-ПРЕСС»,
2006

ISBN 5-305-00171-4

Содержание

Лекция 1. Введение в социальную психологию.....	7
1. Определение социальной психологии	7
2. История возникновения	8
3. Место социальной психологии в системе научного знания	10
4. Современные представления о предмете социальной психологии.....	11
Лекция 2. Методологические проблемы социально-психологических исследований	15
1. Понятие методологии.....	15
2. Основные черты научного исследования	16
3. Проблема качества социально-психологической информации	18
4. Методы социально-психологического исследования.....	20
5. Фокус-группа как метод социально-психологического исследования.....	23
Лекция 3. Понятие общения	31
1. Определение общения и его виды.....	31
2. Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии	34
3. Характеристики общения	40
4. Функции общения	40
5. Эффективность межличностного общения.....	43
Лекция 4. Интерактивная сторона общения	50
1. Определение интеракции	50
2. Теории межличностного взаимодействия.....	52
3. Типы взаимодействий	53
4. Психологические механизмы воздействия на других людей.....	54
5. Трансактный анализ общения.....	59
Лекция 5. Социально-психологические методы и феномены воздействия людей друг на друга.....	63
1. Методы воздействия.....	63
2. Эффект «бумеранга»	64
3. Подражание	65

Лекция 6. Перцептивная сторона общения	67
1. Понятие социальной перцепции	67
2. Механизмы взаимопонимания в общении	70
3. Стереотипы восприятия	73
4. Каузальная атрибуция	74
Лекция 7. Коммуникативная сторона общения	78
1. Понятие коммуникации и ее место в процессе общения	78
2. Процесс коммуникации	79
3. Типы информации	80
4. Этапы процесса общения	81
5. Характеристики различных способов передачи информации	83
Лекция 8. Средства общения	87
1. Понятие средства общения	87
2. Типы невербальных средств общения	90
Лекция 9. Понятие малой группы. Ее виды и структура	94
1. Понятие и признаки малой группы	94
2. История исследования малых групп	97
3. Типология малых групп	100
4. Причины вступления в группу	102
5. Структура малой группы	105
Лекция 10. Феноменология малых групп	107
1. Социально-психологические параметры малой группы	107
2. Положение индивида в группе	109
3. Динамические процессы в малой группе	112
Лекция 11. Социально-психологический феномен лидерства	115
1. Определение, виды и функции лидерства	115
2. Факторы, определяющие феномен лидерства	117
3. Классификации стилей лидерства	118
Лекция 12. Групповое давление и конформизм	119
1. Определения группового давления и конформизма	119
2. Известные исследования конформизма	120
3. Внешний и внутренний конформизм	121

Лекция 13. Психология межгрупповых отношений	123
1. Основные теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений	123
2. Полевые эксперименты М. Шерифа	125
3. Эксперименты по минимальной межгрупповой дискриминации Г. Тэджфела и Дж. Тернера	127
4. Процессы межгрупповой дифференциации и интеграции	130
5. Факторы детерминации межгрупповых отношений	134
Лекция 14. Межличностный конфликт и способы его разрешения	139
1. Понятие межличностного конфликта	139
2. Структура межличностного конфликта	140
3. Предмет, объект и условия протекания конфликта	142
4. Конфликтная ситуация и исходы конфликтного взаимодействия	142
Лекция 15. Конфликт как инструмент развития	148
1. Динамика конфликта	148
2. Завершение конфликта и послеконфликтный период	149
3. Функции конфликта: деструктивные и конструктивные конфликты	150
Лекция 16. Психология больших социальных групп	153
1. Понятие и виды больших социальных групп	153
2. Уровни развития больших социальных групп	156
3. Психические явления в больших социальных группах	157
Лекция 17. Психология толпы	163
1. Признаки толпы	163
2. Виды толп	164
3. Психологические особенности поведения человека в толпе	166
4. Массовые явления в больших группах	167
Лекция 18. Социальные установки	172
1. Определение социальной установки и ее структура	172
2. Свойства социальных установок	173
3. Функции социальных установок	174

Содержание

Лекция 19. Социализация личности	175
1. Понятие социализации	175
2. Содержание процесса социализации	177
3. Механизмы социализации	180
4. Факторы социализации	181
Лекция 20. «Я–концепция» как социально–психологический феномен	185
1. Понятие «Я–концепция» личности	185
2. Основные положения теории «Я–концепции» К. Левина	186
3. Структура «Я–концепции»	187
4. Источники развития и формирования Я–концепции	188
Лекция 21. Теоретические подходы к феномену агрессии	194
1. Понятие агрессии и подходы к ее исследованию	194
2. Агрессия как инстинктивное поведение: психоаналитический подход	196
3. Агрессия как инстинктивное поведение: взгляд на проблему с позиций эволюционного подхода	198
4. Фрустрационная теория	202
5. Теория социального научения	203
Лекция 22. Исследование индивидуальных, внешних и социальных факторов агрессивного поведения.	206
1. Характеристики личности и агрессивное поведение	206
2. Внешние детерминанты агрессии	211
3. Биологические предпосылки формирования агрессивности	213
4. Воздействие стимуляторов на агрессивное поведение	215
5. Управление агрессией	217
Темы курсовых работ	220
Литература	222

Лекция 1

Введение в социальную психологию

① Определение СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Социальная психология занимает особое место в системе научного знания. Она возникла на «перекрестке» двух наук: социологии и психологии, что породило немалые трудности, как в определении предмета, так и в выявлении круга ее проблем. Главная трудность заключается в том, что социальный психолог имеет дело с двумя рядами закономерностей: закономерностями общественного развития и закономерностями развития психики. В ряду психологических дисциплин социальная психология стоит на полюсе, ближе всего примыкающем к наукам об обществе. В определенном смысле слова социальная психология выступает как общественная наука, т. е. реальный социальный контекст во многом определяет проблематику ее научных исследований.

Социальная психология — отрасль психологии, изучающая

1. Определение социальной психологии	7
2. История возникновения	8
3. Место социальной психологии в системе научного знания	10
4. Современные представления о предмете социальной психологии	11

закономерности психических явлений, поведения и деятельности людей, обусловленные фактором их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

Д. Майерс дает следующее определение социальной психологии: «Социальная психология — это наука, которая изучает, что люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как они относятся друг к другу». В данном определении акцент делается на основные аспекты общения, тем самым происходит сужение предмета социальной психологии.

Запросы на социально-психологические исследования поступают из всех сфер общественной жизни: из области промышленного производства, из различных сфер воспитания, области демографической политики, системы массовой информации, спорта, науки, управления, сферы обслуживания и т. д. Становление социальной психологии связано с потребностями в организации и управлении группами людей, занятых выполнением каких-либо совместных функций.

② История возникновения

Интерес к человеческому поведению, к взаимовлиянию людей в обществе пробудился очень рано. Наблюдения за фактами взаимодействия между индивидами, зафиксированные в трудах мыслителей многих веков, были той основой, на которой в дальнейшем возникла социальная психология. В течение длительного периода социально-психологические взгляды разрабатывались в рамках различных философских учений. Элементы социальной психологии складывались и внутри конкретных наук — в психологии, социологии, антропологии, этнографии, криминологии, языкознании.

В целом в истории социальной психологии можно выделить три периода:

I период — период накопления знаний в сферах философии и общей психологии (VI в. до н.э. — середина XIX в.).

II период — период выделения описательной социальной психологии из философии (социологии) в самостоятельную область знания (50 — 60-е годы XIX в. — 20-е годы XX в.).

III период — период оформления социальной психологии в экспериментальную науку (20-е годы XX в.) и ее современного развития.

Ко второй половине XIX в. относятся первые попытки создания самостоятельных социально-психологических концепций: «психология народов» (М. Лацарус, Х. Штейндаль, В. Вундт), «психология масс» (С. Селье, Г. Лебон), теория инстинктов социального поведения (У. Мак-Дугалл).

Началом существования социальной психологии как особой дисциплины считается 1908 г., когда одновременно появились работы английского психолога У. Мак-Дугалла и американского социолога Э. Росса, в названиях, которых содержался термин «социальная психология».

После Первой мировой войны в США и в других странах велась разработка социально-психологических проблем в производстве, армии, пропаганде и т.п., а также общих методологических принципов построения социальной психологии как экспериментальной науки. Однако социальная психология, в которой ведущую роль играл метод лабораторного эксперимента, сделала чрезмерный акцент на малой группе. Это привело к недооценке теоретических и мировоззренческих аспектов социальной психологии, игнорированию реальных социальных проблем, утрате «социального контекста».

В период 30-х годов XX в., т. е. во время наибольшего бума экспериментальных исследований, теоретические работы вообще были непопулярны, малочисленны, но продолжали существовать. В основном они концентрируются вокруг четырех направлений: бихевиоризма, психоанализа, так называемых когнитивных теорий и интеракционизма. Из четырех названных направлений три представляют собой социально-психологические варианты основных течений психологической мысли, а четвертое направление (интеракционизм) представляет социологический источник.

В конце 50-х — начале 60-х годов начались дискуссии о судьбах социальной психологии. Основная полемика касалась двух вопросов:

- 1) понимания предмета социальной психологии и соответственно круга ее задач;
- 2) соотношения социальной психологии с психологией, с одной стороны, и социологией — с другой.

Отечественная социальная психология открывает свою новейшую историю с 1962 г., когда открылась первая в стране лаборатория социальной психологии при отделении психологии Ленинградского университета. Начиная с этой даты, а особенно в последние годы, увеличился поток литературы соци-

ально-психологического содержания. Возросло, несомненно, количество переводных изданий стран западной Европы и США.

③ Место социальной психологии в системе научного знания

Возникнув на стыке наук (психологии и социологии), социальная психология до сих пор сохраняет особый статус, который приводит к тому, что каждая из родительских дисциплин включает ее в свой состав. Одна из причин такого положения — история развития социальной психологии, которая складывалась в недрах этих наук. Другой причиной неоднозначности положения научной дисциплины является объективное существование такого класса фактов общественной жизни, которые сами по себе могут быть исследованы лишь при помощи объединенных усилий двух наук: психологии и социологии. Любое социальное явление имеет свой «психологический» аспект, поскольку общественные закономерности проявляются не иначе как через деятельность людей, в которой обнаруживаются психологические феномены. В ситуациях совместной деятельности людей также возникают совершенно особые типы связей общения и взаимодействия между ними, анализ которых невозможен вне системы социологического знания.

Вопрос о месте социальной психологии в системе научного знания до сих пор не нашел окончательного разрешения. Он связан с проблемой «границ» социальной психологии как науки и здесь можно выделить четыре позиции:

- 1) социальная психология есть часть психологии, которую интересует социальная проблематика, поэтому она опирается больше на методы социологии;
- 2) социальная психология есть часть социологии, ее интересуют в основном психологические проблемы поведения личности в группе, и она более ориентирована на традиционные для психологии методы.

Третий и четвертый подходы схожи в понимании социальной психологии как науки «на стыке» психологии и социологии, однако различаются в следующем:

- 3) социальная психология отторгает определенную часть психологии и определенную часть социологии;

- 4) она захватывает «ничью землю» — область, не принадлежащую ни к социологии, ни к психологии.

Если воспользоваться предложением американских социальных психологов Макдэвида и Харрари, то все указанные позиции можно свести к двум подходам: интрадисциплинарному и интердисциплинарному. Иными словами, место социальной психологии можно стремиться отыскивать внутри одной из «родительских» дисциплин или на границах между ними. Несмотря на кажущиеся довольно существенные различия, все предложенные подходы по существу останавливаются перед одной и той же проблемой: какая же «граница» отделяет социальную психологию от психологии, с одной стороны, и от социологии — с другой.

Вопрос о разграничении очень сложен, само понятие «границы» весьма условно и зависит от понимания предметов, как психологии, так и социологии.

④Современные представления о предмете социальной психологии

По вопросу о предмете социальной психологии сложились три подхода.

Первый из них, получивший преимущественное распространение среди социологов, понимал социальную психологию как науку о массовидных явлениях психики. В рамках этого подхода разные исследователи выделяли разные явления, подходящие под это определение. Иногда большой акцент делался на изучении психологии классов, других больших социальных общностей и в этой связи на таких отдельных элементах, сторонах общественной психологии групп, как традиции, нравы, обычаи и пр., внутри этого же подхода почти все единодушно говорили о необходимости изучения коллективов. Большинство социологов определенно трактовали предмет социальной психологии как исследование общественной психологии. Соответственно были выделены термины:

- общественная психология — уровень общественного сознания, характерный для отдельных социальных групп, прежде всего классов;
- социальная психология — наука об общественной психологии.

Второй подход напротив, видит главным предметом исследования социальной психологии — личность. Оттенки здесь проявлялись лишь в том, в каком контексте предполагалось исследование личности. Выделялись положение личности в группе, межличностные отношения, вся система общения. Позднее с точки зрения этого подхода дискуссионным оказался вопрос о месте «психологии личности» в системе психологического знания.

Третий подход в каком-то смысле пытался синтезировать два предыдущих. Социальная психология была рассмотрена здесь как наука, изучающая и массовые психические процессы, и положение личности в группе. В этом случае, естественно, проблема социальной психологии представлялась достаточно широкой. Однако, такое понимание более всего отвечало реально складывающейся практике исследований.

Таким образом, предмет социальной психологии достаточно широк, и можно с двух сторон двигаться к его определению — как со стороны личности, так и со стороны массовых явлений.

В целом предметом социальной психологии является изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных их включением в социальные группы, а также психологических характеристик самих этих групп. Социальная психология как наука изучает следующие явления:

- Психологические процессы, состояния и свойства индивида, которые проявляются в результате его включения в отношения с другими людьми, в различные социальные группы (семью, учебные и трудовые группы и т. д.) и в целом в систему социальных отношений (экономических, политических, управленческих, правовых и др.). Наиболее часто изучаются такие проявления личности в группах, как: общительность, агрессивность, совместимость с другими людьми, конфликтогенность и др.
- Феномен взаимодействия между людьми, в частности, феномен общения, например: супружеского, детско-родительского, педагогического, управленческого, психотерапевтического и многих других его видов. Взаимодействие может быть не только межличностным, но и между личностью и группой, а также межгрупповым.
- Психологические процессы, состояния и свойства различных социальных групп как целостных образований, отличающихся друг от друга и не сводимых к какому бы то ни было индивиду. Наибольший интерес социальных

психологов вызывают исследования социально-психологического климата группы, конфликтных отношений (групповых состояний), лидерства и групповых действий (групповых процессов), сплоченности, сработанности и конфликтности (групповых свойств) и др.

- Массовые психические явления, такие как: поведение толпы, паника, слухи, мода, массовые энтузиазм, ликование, апатия, страхи и т. д.

Наиболее существенной чертой социально-психологического знания является его включенность в социальную и политическую проблематику общества. Социальная психология выступает в качестве междисциплинарной научной теории, изучающей социальную психику как динамическую систему, в том числе явления и законы, а также психологические механизмы социальной регуляции. В зависимости от того или иного понимания предмета социальной психологии выделяются основные объекты ее изучения, т. е. носители социально-психологических явлений. К ним относятся: личность в группе (системе отношений), взаимодействие в системе «личность — личность» (родитель — ребенок, руководитель — исполнитель, врач — больной, психолог — клиент и т. д.), малая группа (семья, школьный класс, трудовая бригада, воинский экипаж, группа друзей и т. п.), взаимодействие в системе «личность — группа» (лидер — ведомые, руководитель — трудовой коллектив, командир — взвод, новичок — школьный класс и т. д.), взаимодействие в системе «группа — группа» (соревнование команд, групповые переговоры, межгрупповые конфликты и т. д.), большая социальная группа (этнос, партия, общественное движение, социальный слой, территориальная, конфессиональная группы и т. п.).

② Задания для самостоятельной работы

- Основываясь на понимании предмета социальной психологии, выделите ряд проблем современного общества, которые могли бы стать объектом исследования социальных психологов.
- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» следующие темы:
 - «Социальная психология и смежные науки» — с. 30–33.
 - «Я знал это!»: не является ли социальная психология аналогом здравого смысла?» — с. 40–45.

Лекция 1

- Ответьте на следующие вопросы:
 - Чем отличается социальная психология от социологии?
 - Чем отличается социальная психология от психологии личности?
 - В чем суть явления хиндсайт?

② Вопросы для самоподготовки

1. Каковы современные представления о «границах» социальной психологии как науки?
2. Какие подходы выделяют в понимании предмета социальной психологии?
3. Каковы основные этапы развития социальной психологии?
4. Каковы задачи социальной психологии?

Лекция 2

Методологические проблемы социально-психологических исследований

① Понятие методологии

В переводе с греческого термин «методология» обозначает «путь познания». В общем смысле *методология* — это система принципов, способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе.

В современном научном знании термином «методология» обозначаются три различных уровня научного подхода.

1. **Общая методология** — некоторый общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем. Общая методология формулирует некоторые наиболее общие принципы, которые — осознанно или неосознанно — применяются в исследованиях. Так, для социальной психологии необходимо определенное понимание вопроса о соотношении общества и личности, природы человека. В качестве общей ме-

1. Понятие методологии	15
2. Основные черты научного исследования	16
3. Проблема качества социально-психологической информации	18
4. Методы социально-психологического исследования	20
5. Фокус-группа как метод социально-психологического исследования	23

тодологии различные исследователи принимают различные философские системы.

2. Частная (или специальная) методология — совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания. Частная методология есть реализация философских принципов применительно к специфическому объекту исследования. Это тоже определенный способ познания, но способ, адаптированный для более узкой сферы знания. В социальной психологии в связи с ее двойственным происхождением специальная методология формируется при условии адаптации методологических принципов как психологии, так и социологии.

3. Методология — как совокупность конкретных методических приемов исследования, что чаще в русском языке обозначается термином «методика». Однако в ряде других языков, например в английском, нет этого термина, и под методологией понимается методика эмпирического исследования. Конкретные методики, применяемые в социально-психологических исследованиях, не являются абсолютно независимыми от более общих методологических соображений.

Суть внедрения предложенной «иерархии» различных методологических уровней заключается именно в том, чтобы не допускать в социальной психологии сведения всех методологических проблем только к третьему значению этого понятия. Главная мысль заключается в том, что, какие бы эмпирические методики ни применялись, они не могут рассматриваться изолированно от общей и специальной методологии. Это значит, что любой методический прием — анкета, тест, социометрия — всегда применяется в определенном «методологическом ключе», т.е. при условии решения ряда более принципиальных вопросов исследования.

② Основные черты научного исследования

Научное исследование — это поиск, тщательный отбор эмпирических данных, конкретных факторов, вывод с помощью этих фактов определенных теоретических принципов, их проверка и использование в прогнозировании. Обычно называют следующие черты научного исследования:

- оно имеет дело с конкретными объектами, иными словами, с обозримым объемом эмпирических данных, кото-

рые можно собрать средствами, имеющимися в распоряжении науки;

- в нем дифференцированно решаются эмпирические (выделение фактов, разработка методов измерения), логические (выведение одних положений из других, установление связи между ними) и теоретические (поиск причин, выявление принципов, формулирование гипотез или законов) познавательные задачи;
- для него характерно четкое разграничение между установленными фактами и гипотетическими предположениями, поскольку отработаны процедуры проверки гипотез;
- его цель — не только объяснение фактов и процессов, но и предсказание их.

Если кратко суммировать эти отличительные черты, их можно свести к трем: получение тщательно собранных данных, объединение их в принципы, проверка и использование этих принципов в предсказаниях.

Социально-психологическое исследование — вид научного исследования с целью установления в поведении и деятельности людей психологических закономерностей, обусловленных фактом включения в социальные (большие и малые) группы, а также психологических характеристик самих этих групп. Специфика социально-психологического исследования по сравнению с другими социальными науками характеризуется:

- использованием в качестве полноправных как данных об открытом поведении и деятельности индивидов в группах, так и характеристик сознания (представлений, мнений, установок, ценностей и т.п.) этих индивидов;
- социальным контекстом исследования, влияющим на отбор, интерпретацию и изложение фактов;
- неустойчивостью и постоянным изменением социально-психологических явлений;
- культурно обусловленной относительностью социально-психологических закономерностей;
- работой с реальными конкретными объектами исследования (индивидами и группами).

Любое исследование начинается с составления исследовательской программы. От ее научной обоснованности в значительной степени зависят эффективность исследования, значимость его теоретических и практических результатов.

Программа представляет собой теоретико-методологическую основу психологических процедур исследования: сбора, обработки и анализа данных. Программа задает определенную логику (этапность) исследования. Обычно она включает следующие составляющие:

- определение проблемы, объекта и предмета исследования;
- предварительный теоретический анализ объекта исследования;
- характеристику целей и задач исследования; интерпретацию и операционализацию основных понятий;
- формулирование рабочих гипотез;
- определение плана исследования (поискового, описательного, экспериментального);
- составление плана выборки;
- описание методов сбора и обработки данных, схемы их анализа и интерпретации.

Иногда в программе выделяют теоретический (методологический) и методический (процедурный) разделы. К первому относят компоненты программы, которые начинаются с постановки проблемы и завершаются составлением плана выборки, ко второму — описание методов сбора, обработки и анализа данных. Важным элементом программы принято считать пилотажное исследование. Цель его — оценка качества и надежности методического инструментария и процедур организации исследования, а также возможность внесения коррективов и изменений в окончательные варианты методик и приемов сбора данных. Итоги исследования обычно оформляются в виде отчета, который составляется по определенному плану, содержит описание всех разделов программы, а также описание анализа полученных результатов.

③ Проблема качества социально-психологической информации

В общем виде проблема качества информации решается путем обеспечения принципа *репрезентативности*, а также путем проверки способа получения данных на *надежность*.

Надежность информации достигается, прежде всего, проверкой на надежность инструмента, посредством которого собираются данные. В каждом случае обеспечиваются как минимум три характеристики надежности: обоснованность (валидность), устойчивость и точность (Ядов, 1995).

Обоснованность (валидность) инструмента — это его способность измерять именно те характеристики объекта, которые и нужно измерить. Исследователь — социальный психолог, строя какую-нибудь шкалу, должен быть уверен, что эта шкала измерит именно те свойства индивида, которые он намеревается измерить.

Устойчивость информации — это ее качество быть однозначной, т. е. при получении ее в разных ситуациях она должна быть идентичной. (Иногда это качество информации называют «достоверностью».) Способы проверки информации на устойчивость основаны на многократном повторении замеров.

Точность информации выражается тем, насколько чувствителен инструмент. Таким образом, это степень приближения результатов измерения к истинному значению измеряемой величины.

Нарушение одного требования сводит на нет и другое: так данные могут быть обоснованы, но неустойчивы. В социально-психологическом исследовании такая ситуация может возникнуть тогда, когда проводимый опрос оказался ситуативным, т. е. время его проведения могло играть определенную роль, и в силу этого возник какой-то дополнительный фактор, не проявляющийся в других ситуациях.

Наряду с обеспечением надежности данных особо остро стоит в социальной психологии вопрос о репрезентативности.

Репрезентативность — это свойство выборочной совокупности воспроизводить параметры и значимые элементы генеральной совокупности. Таким образом, репрезентативность связана с вопросами построения выборки для проведения эмпирического исследования. Условия решения этой задачи сходны с условиями решения ее в социологии.

Естественно, что и в социальной психологии применяются те же самые нормы построения выборки, как они описаны в статистике и как они употребляются всюду. Исследователю в области социальной психологии даны такие виды выборки, как случайная, типичная (или стратифицированная), выборка по квоте и пр.

④ Методы социально-психологического исследования

Методы, применяемые в социальной психологии для сбора эмпирических данных, являются в известной мере междисциплинарными и применяются не только в социальной психологии, но и в других науках, например, в социологии, психологии, педагогике. Весь набор методов можно подразделить на две большие группы: методы исследования и методы воздействия. Последние относятся к специфической области социальной психологии, к так называемой «психологии воздействия». Методы исследования, в свою очередь, различаются на методы сбора информации и методы ее обработки.

Существует и много других классификаций методов социально-психологического исследования. Например, различают три группы методов:

- 1) методы эмпирического исследования;
- 2) методы моделирования;
- 3) управленческо-воспитательные методы.

Среди методов сбора информации нужно назвать: наблюдение, изучение документов (в частности, контент-анализ), разного рода опросы (анкеты, интервью), различного рода тесты (в том числе наиболее распространенный социометрический тест), наконец, эксперимент (как лабораторный, так и естественный). В большинстве случаев эти методы идентичны тем, что применяются в социологии и психологии.

Наблюдение является самым «старым» методом социальной психологии и представляет собой преднамеренное, систематическое и целенаправленное восприятие явлений с целью изучения их специфических изменений в определенных условиях и отыскание смысла этих явлений, которые непосредственно не даны. В случае получения данных об открытом поведении, о действиях индивидов метод наблюдения играет весьма важную роль. Главная проблема, которая встает при применении метода наблюдения, заключается в том, как обеспечить фиксацию каких-то определенных классов характеристик, чтобы «прочтение» протокола наблюдения было понятно и другому исследователю, могло быть интерпретировано в терминах гипотезы.

Изучение документов имеет большое значение, поскольку при помощи этого метода возможен анализ продуктов челове-

ческой деятельности. Особая проблема возникает здесь в связи с тем, что интерпретирует документ — исследователь, т. е. человек со своими собственными, присущими ему индивидуальными психологическими особенностями. Важнейшую роль при изучении документа играет, например, способность к пониманию текста.

Для преодоления «субъективности» в интерпретации исследователем документа вводится особый прием, получивший название **«контент-анализ»** (буквально: «анализ содержания»). Это особый, более или менее формализованный метод анализа документа, когда в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления. Метод контент-анализа есть смысл применять только в тех случаях, когда исследователь имеет дело с большим массивом информации, так что приходится анализировать многочисленные тексты.

Опрос — представляет собой метод, при использовании которого человек отвечает на ряд задаваемых ему вопросов. Среди многочисленных видов опросов наибольшее распространение в социальной психологии получают интервьюирование и анкетирование (особенно при исследованиях больших групп).

Метод анкетирования — письменный опрос, при котором общение между исследователем и респондентом, являющимся источником необходимой информации, опосредуется анкетой.

Интервьюирование — метод сбора информации, предусматривающий устное обращение исследователя к определенной совокупности людей с вопросами, содержание которых представляет изучаемую проблему. В ходе интервью проявляются все описываемые в социальной психологии способы воздействия одного человека на другого, действуют все законы восприятия людьми друг друга, нормы их общения.

Главные методологические проблемы, которые возникают при применении этих методов, заключаются в конструировании вопросника. Первое требование здесь — логика его построения, предусмотрение того, чтобы вопросник доставлял именно ту информацию, которая требуется по гипотезе, и того, чтобы информация эта была максимально надежной.

Тест — это особого рода испытание, в ходе которого испытуемый выполняет или специально разработанное задание, или отвечает на вопросы, отличающиеся от вопросов анкет или интервью. Вопросы в тестах носят косвенный характер. Тесты не являются специфическим социально-психологи-

ческим методом, они широко применяются в различных областях психологии. Когда говорят о применении тестов в социальной психологии, имеют в виду чаще всего личностные тесты, реже — групповые тесты. Тестов, имеющих значение для диагностики группы, не так много. В качестве примера можно назвать получивший широкое распространение социометрический тест, который будет рассмотрен особо в разделе, посвященном малой группе.

Особой специфики применения этого метода в социально-психологическом исследовании нет: все методологические нормы применения тестов, принимаемые в общей психологии, являются справедливыми и здесь.

Эксперимент выступает в качестве одного из основных методов исследования в социальной психологии. Специфика эксперимента заключается в том, что в нем целенаправленно и продуманно создается искусственная ситуация, в которой изучаемое свойство выделяется, проявляется и оценивается лучше всего. Другими словами в эксперименте создается *имитация* повседневных процессов. Варьируя одним — двумя факторами — называемыми *независимыми переменными* — экспериментатор выясняет, как их изменение влияет на людей. Полемика вокруг возможностей и ограничений экспериментального метода в этой области является одной из самых острых полемик по методологическим проблемам в настоящее время.

Ставя эксперименты, социальные психологи иногда создают ситуации, которые затрагивают эмоции людей. В этом случае ученые обязаны следовать профессиональным этическим правилам: получить согласие от испытуемых, следовать принципу «не навреди», после завершения эксперимента полностью раскрывать участникам любой временный обман.

В социальной психологии различают два основных вида эксперимента: *лабораторный* и *естественный*. Для обоих видов существуют некоторые *общие правила*, выражающие суть метода, а именно: произвольное введение экспериментатором независимых переменных и контроль за ними, а также за изменениями зависимых переменных. Общим является также требование выделения контрольной и экспериментальной групп, чтобы результаты измерений могли быть сравнимы с некоторым эталоном. Однако наряду с этими общими требованиями лабораторный и естественный эксперименты обладают своими собственными правилами.

⑤ Фокус–группа как метод социально-психологического исследования

Фокус-группа относится к качественным методам социально-психологических исследований. Она представляет собой групповое, фокусированное (полустандартизированное) интервью, проходящее в форме групповой дискуссии и направленное на получение от ее участников «субъективной информации» о том, как они воспринимают различные виды практической деятельности или продукты этой деятельности, например материалы средств массовой коммуникации, рекламу и др. Основным методическим приемом фокус-группы можно считать групповую дискуссию.

Групповая дискуссия лежит в основе практически всех групповых методов, используемых социальными психологами. Групповая дискуссия позволяет прояснить собственную позицию ее участников, выявить многообразие подходов, точек зрения по какому-либо вопросу. Она развивает умение импровизировать, действовать за рамками предусмотренного, преодолевая недоверие к себе и приверженность старым образцам. Основные усилия ведущего (модератора) направлены на создание и поддержание общей групповой атмосферы доверия, открытости, включенности группоуниверсальных **суждений** типа «обычно считается» на личные формы высказываний «я считаю», «я думаю» и др. Кроме того, групповая дискуссия требует умения отнестись к своему мнению не как единственно возможному. Основные принципы организации и проведения групповой дискуссии хорошо описаны в социально-психологической литературе.

Исследователи отмечают, что каждая дискуссия проходит определенные этапы развития. В социально-психологическом плане обычно выделяют три таких этапа:

- ориентация в проблеме и друг в друге;
- оценка, сопоставление и даже конфронтация идей;
- консолидация мнений.

В организационном плане развитие групповой дискуссии проходит следующие фазы:

- определение целей и темы дискуссии;
- сбор информации (знаний, суждений, мнений, новых идей, предложений всех участников дискуссии) по обсуждаемой проблеме;

- упорядочение, интерпретация и оценка полученной в ходе дискуссии информации;
- подведение итогов дискуссии.

Процедура фокус-группы в целом проходит те же этапы развития, за исключением стадии интерпретации и оценки информации ее участниками. Это объясняется тем, что целью фокус-группы является не достижение консенсуса, а сбор информации.

Одной из существенных социально-психологических характеристик групповой дискуссии является наличие в ней непосредственной обратной связи, характерной для любого процесса межличностного общения. Фокус-группа предполагает, что люди могут нуждаться в том, чтобы услышать мнение других, прежде чем они сформулируют свою собственную точку зрения. Некоторые мнения могут формироваться быстро и иметь абсолютную определенность, другие же динамичны и легко поддаются влиянию извне. Исследователь фокус-группы, учитывая, что мнение каждого члена группы может меняться, узнает о том, как это изменение возникает, и изучает природу влияющих на это факторов.

В фокус-группе ключ к успеху лежит в том, чтобы поставить закономерности развития группы на службу целям и задачам исследования.

В общем, успешное проведение и эффективность полученных данных зависит от степени ощущения комфорта участниками при открытой передаче своих мыслей и чувств. Множество работ свидетельствует о том, что существует много переменных, которые влияют на «зоны комфорта» участников. Специалисты в области фокус-групповых исследований делят эти переменные на следующие категории: intrapersonal (внутриличностные), interpersonal (межличностные) и environmental (экологические переменные, относящиеся к влиянию окружающей обстановки). Такое деление соответствует классификации, принятой в социальной психологии малых групп.

Внутриличностные переменные или индивидуальные различия включают демографические, физические и личностные характеристики. М. Шоу разбил эти характеристики на три класса переменных: биографические переменные, способности и черты личности. Необходимость понять внутриличностные влияния на групповые процессы кроется в том факте, что группы создаются из индивидуальностей и что результаты группы — это совокупность индивидуальных действий.

Внутриличностные характеристики влияют на динамику группы в двух направлениях:

- *первое* — уникальное сочетание индивидуальных особенностей обуславливает поведение человека в группе и реакции на него других членов группы;
- *второе* — индивидуальные характеристики участников группы влияют на развитие группы. Например, привлекательные экстравертные люди, производя ощущение ярких, доброжелательных, тем самым могут склонять других участников группы благосклонно воспринимать их комментарии и таким образом способствовать созданию благоприятной атмосферы в группе.

Демографические переменные включают в себя возраст, пол, профессию, социальное положение, образование, религию и национальность. Очень часто трудно определить влияние этих факторов на групповую динамику. Например, хорошо известно, что возрастные различия влияют на поведение группы, но степень и направление влияния возраста до сих пор в литературе не описаны.

Исследования влияния возраста на частоту и сложность взаимодействия в группах говорят о том, что количество и процентное соотношение социальных контактов увеличиваются с возрастом; индивидуальная способность сопереживать, умение поставить себя на место другого с возрастом увеличивается; склонность перебивать и говорить одновременно с возрастом уменьшается; лидерское поведение с возрастом усиливается.

Другая рассматриваемая нами демографическая характеристика личности — пол. Установлено, что в некоторых видах деятельности женщины очень часто проявляют меньшую активность в присутствии мужчин, чем последние в смешанных группах.

В этом смысле показательны данные Е. Эрис, свидетельствующие о том, что при решении дискуссионных задач в смешанных (по признаку пола) лабораторных группах мужчины являлись инициаторами 66% всех коммуникативных актов в группе. Исследования половых различий показывают, что мужчины более агрессивны, чем женщины; женщины больше подчиняются давлению группы; женщины более чувствительны, беспокойны и способны лучше объяснить свои эмоции, а мужчины более скрытны. Эти стереотипные половые различия в агрессивности, зависимости, социальной ориентации и

эмоциональности влияют на различные аспекты межличностного общения, особенно на невербальное поведение.

Разнообразие социально-экономических данных индивидов также влияет на динамику группового взаимодействия. Взаимодействие легче в группах с одинаковым социальным положением, сходным интеллектуальным и образовательным уровнем. Национальная и культурная гомогенность также облегчает общение в группе.

Физические характеристики людей — рост, вес, здоровье и внешность — тоже влияют на поведение в группе. Например, Стогдилл нашел положительное соотношение между лидерством и весом, ростом. Было показано, что физически привлекательные люди считаются более социально опытными и внушающими симпатию, чем менее привлекательные. Манера одеваться также влияет на поведение человека в группе и отношение к нему других участников. Однако М. Шоу замечает, что «связанные с другими переменными эти факторы, как правило, слабее и могут быть преодолены влиянием более сильных переменных, таких как личность и способность».

Личностные характеристики наиболее важны в групповом процессе. Влиянию способностей личности на групповой процесс уделялось большое внимание. М. Шоу относит к способностям интеллект, умения, знания и т. п. Наиболее изученной здесь является связь интеллекта с лидерством. Специалисты подчеркивают, что лица, обладающие большим интеллектом, обнаруживают тенденцию быть более активными и менее конформными в группах, нежели их менее интеллектуальные партнеры. По данным Р. Стогдилла, между интеллектом и лидерским статусом существует небольшая позитивная связь.

М. Шоу выделял следующие блоки личностных черт, значимых с точки зрения группового процесса: Межличностная ориентация относится к «способу реагирования личности на других людей». К этому блоку относятся авторитарность, оценка наименее предпочитаемого сотрудника, ориентация одобрения, направленность на личное достижение, на выполнение задания, на межличностные отношения. Исследователи отмечают, например, что авторитарные субъекты сравнительно с эгалитарными демонстрируют гораздо большую директивность, ригидность, конформность к нормам группы.

1. Социальная сензитивность — «степень, в которой индивид осознает и реагирует на нужды, эмоции и прочие состояния других людей». Среди прочих сюда относят

эмпатию, социальное понимание, сочувствие, социабельность. В литературе приводятся данные о позитивной связи этих черт с групповым лидерством.

2. Стремление к власти относится к поведению, направленному на достижение престижных внутригрупповых позиций. Этот блок объединяет самоуверенность, властность, доминантность. В исследованиях обнаружена позитивная корреляция доминантности с лидерством, межличностным взаимодействием и негативная с конформностью.
3. Надежность объединяет личную честность, ответственность, уверенность в себе, последовательность поведения и самоуважение. Такие личностные черты оказывают позитивное влияние на групповой процесс.
4. Эмоциональная стабильность относится к «классу личностных характеристик, которые связаны с эмоциональным или ментальным здоровьем индивида». Сюда входят эмоциональный контроль, тревожность, защита, невротизм и депрессивные тенденции. По мере возрастания тревожности, снижается эффективность группы, а личностное приспособление к окружающей среде позитивно влияет на мотивацию группы и ее эффективность.

Модератор фокус-группы должен оценить все индивидуальные характеристики на первых минутах интервью и учитывать их в работе. Некоторые исследователи считают необходимым проводить предварительное изучение личности по телефону. Это позволяет собирать гомогенную или гетерогенную группу в зависимости от целей исследования.

В исследованиях **межличностных переменных** выделяют три основных направления: межличностное восприятие в группе, феномен межличностной совместимости и межличностный конфликт. Данные этих исследований хорошо описаны и систематизированы в работе Е.Л. Кричевского и Е.М. Дубовской «Психология малой группы».

По мнению исследователей большое влияние на межличностные процессы оказывают социальные стереотипы, составляющей частью которых являются ожидания. Именно межличностные ожидания объясняют сплоченность группы, совместимость, восприятие социальной власти и др.

Экологические переменные, или переменные, объединяющие влияния окружающей среды, во многом определяют успех фокус-группы. Традиционно к социально-психологической феноменологии пространственного поведения людей относят

территориальность, личное пространство и организацию пространства.

Под *территориальностью* понимается занятие группой определенного физического пространства и контроль над ним и находящимися в нем объектами. Исследователями фокус-групп изучались формы и размеры комнаты, освещение, вентиляция, мебель и цвет стен. Было выяснено, что фокус-групповое взаимодействие более интенсивно в маленьких комнатах, чем в больших; большая поляризация мнений наблюдалась в маленьких комнатах. Картины и другие настенные украшения отвлекают членов группы от решаемой задачи.

Модератору фокус-группы необходимо учитывать не только групповую, но и индивидуальную территориальность М. Шоу отмечает, что, «когда кто-либо в группе присваивает себе право собственности на определенный предмет, успешная работа группы зависит от того, до какой степени участники группы уважают это присвоенное территориальное право. Например, если один из участников присвоил определенный стул как его или ее собственный, а другой сел на него и отказался освободить, внутригрупповой конфликт неизбежен».

Личное пространство — это область непосредственного окружения личности, активно ею охраняемая, вторжение в которую вызывает состояние дискомфорта. Личное пространство в зависимости от социальных и ситуативных факторов может меняться. Оно заметно уменьшается под влиянием ситуационной обезличенности. Изменение личностного пространства может быть обусловлено знакомством, симпатиями, полом, возрастом, социальным статусом, культурными особенностями. Характер отношений между индивидами также влияет на межличностную дистанцию. Межличностная дистанция увеличивается с возрастом. Тесное знакомство и симпатия сокращают дистанцию. Женщины предпочитают более близкие межличностные дистанции, чем мужчины. Исследования показывают, что межличностная дистанция у равных по статусу партнеров меньше, чем у лиц с более высоким и более низким статусом.

Организация пространства — выбор членами группы определенного местоположения. Пространственное расположение влияет на развитие внутригруппового взаимодействия, в частности его коммуникативной стороны. Экспериментальными данными было установлено, что общение участников, сидящих вокруг стола, больше, чем при других положениях, причем, чаще обмениваются мнениями партнеры, находящи-

еся напротив друг друга, нежели соседи. Было обнаружено, что доминирующие люди выбирают более центральные места. Важным для фокус-группового исследования является вывод Р. Соммер о том, что для успешности групповой дискуссии ее участников следует размещать за небольшим круглым столом. Такое расположение способствует обсуждению и препятствует определенным участникам проявляться как доминирующим.

Обстановка в фокус-группе также должна способствовать самораскрытию. В идеале фокус-группа состоит из незнакомых между собой участников, которые никогда больше не встретятся.

Итак, **эффективность фокус-группы обусловлена следующим:**

1. Основные методические принципы фокус-группы соответствуют принципам организации и проведения групповой дискуссии — эффективного социально-психологического метода.
2. Процедура фокус-группы учитывает основные феномены и закономерности групповой динамики.
3. Фокус-групповое обсуждение является естественным взаимодействием и взаимовлиянием участников в ситуации, когда важно не только собственное мнение, но и мнение других.
4. Условия фокус-группы дают выход эмоциям и чувствам ее участников.
5. В ходе работы фокус-группы создаются благоприятные условия для самораскрытия личности.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Социальная психология: как это делается». С. 46 — 61.
- Ответьте на следующие вопросы:
 - В чем преимущества и недостатки корреляционных исследований?
 - Что означает «причинно-следственная связь»?
 - Что такое случайная выборка? Что означает нерепрезентативная выборка?
 - Для чего необходима независимая переменная?
 - Что позволяет выявить эксперимент?
 - Каких этических норм должен придерживаться экспериментатор?

② Вопросы для самоподготовки

1. Как можно охарактеризовать понятие «методология»?
2. Каковы основные требования к научному исследованию в социальной психологии?
3. Какие выделяют методы эмпирического исследования?
4. В чем специфика метода эксперимента в социальной психологии?
5. Тесты и условия их применения в социальной психологии.
6. Каким требованиям должен отвечать инструмент эмпирического исследования?

Лекция 3

① Определение общения и его виды

Понятие общения

Категория «общение» является одной из центральных в психологической науке наряду с категориями «мышление», «деятельность», «личность», «отношения». **Общение** — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека¹. Таким образом, в структуре процесса общения выделяют три стороны: коммуникативную, интерактивную и перцептивную.

Коммуникативная сторона общения (или коммуникация в узком

¹ Краткий психологический словарь / Сост. Л.А. Карпенко; Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М., 1985. С. 213.

1. Определение общения и его виды	31
2. Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии	34
3. Характеристики общения	40
4. Функции общения	40
5. Эффективность межличностного общения	43

смысле слова) состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами (обмен действиями). Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

Выделение трех сторон общения возможно только, как прием анализа: нельзя выделить «чистую» коммуникацию без восприятия и взаимодействия. Но если восприятие и коммуникация в общении в какой-то мере поддаются отделению от целого, то вычленение отдельного взаимодействия практически не возможно. Таким образом, *общение есть сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга.*

В самом общем виде общение выступает как форма и способ существования социума. Социальный смысл общения — передача форм культуры и социального опыта. Специфика общения состоит в том, что в его процессе субъективный мир одного человека раскрывается для другого. В общении человек самоопределяется и самопредъявляется в многообразии своих индивидуальных психологических особенностей.

При рассмотрении структуры общения обычно выделяются, по крайней мере, три уровня анализа (Б.Ф. Ломов, 1984):

Первый уровень — макроуровень: общение индивида с другими людьми рассматривается как важнейшая сторона его образа жизни. На этом уровне процесс общения изучается в интервалах времени, сопоставимых с длительностью человеческой жизни с акцентом на анализ психического развития индивида. Общение здесь выступает как сложная развивающаяся сеть взаимосвязей индивида с другими людьми и социальными группами.

Второй уровень — мезауровень (средний уровень): общение рассматривается как сменяющаяся совокупность целенаправленных логически завершаемых контактов или ситуаций взаимодействия, в которых оказываются люди в процессе текущей жизнедеятельности, в конкретных временных отрезках своей жизни. Главный акцент в изучении общения на этом уровне делается на содержательных компонентах ситуаций общения — по поводу «чего» и «с какой целью». Вокруг этого стержня «темы», «предмета» общения раскрывается динамика общения, анализируются используемые средства (вербальные

и невербальные) и фазы, или этапы общения, в ходе которых осуществляется обмен представлениями, идеями, переживаниями.

Третий уровень — микроуровень: главный акцент на анализе элементарных единиц общения как сопряженных актов или транзакций. Важно подчеркнуть, что элементарная единица общения — это не смена перемежающихся поведенческих актов, действий участников, а их взаимодействие. Она включает не только действие одного из партнеров, но и связанное с ним содействие или противодействие партнера. (Например, «вопрос — ответ», «побуждение к действию — действие», «сообщение информации — отношение к ней» и т. п.)

Каждый из перечисленных уровней анализа требует специального теоретико-методологического и методического обеспечения и своего особого понятийного аппарата. И поскольку многие проблемы психологии комплексны, встает задача разработки принципов и способов выявления взаимосвязей между разными уровнями и взаимных переходов от одного из них к другому.

Виды общения

В зависимости от содержания, целей и средств общение можно поделить на несколько видов¹.

1. *По содержанию оно может быть:*

- 1.1. Материальное (обмен предметами и продуктами деятельности).
- 1.2. Когнитивное (обмен знаниями).
- 1.3. Кондиционное (обмен психическими или физиологическими состояниями).
- 1.4. Мотивационное (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями).
- 1.5. Деятельностное (обмен действиями, операциями, умениями, навыками).

2. *По целям общение делится на:*

- 2.1. Биологическое (необходимое для поддержания, сохранения и развития организма).
- 2.2. Социальное (преследует цели расширения и укрепления межличностных контактов, установления и развития интерперсональных отношений, личностного роста индивида).

¹ Немов Р.С. Психология. Том 1. Общие основы психологии. М., 1998.

3. По средствам общение может быть:

- 3.1. Непосредственное (осуществляемое с помощью естественных органов, данных живому существу — руки, голова, туловище, голосовые связки и т.д.).
- 3.2. Опосредованное (связанное с использованием специальных средств и орудий).
- 3.3. Прямое (предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения).
- 3.4. Косвенное (осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди).

② Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии

В историческом плане можно выделить три подхода к изучению проблемы общения: информационный (ориентированный на передачу и прием информации); интернациональный (ориентированный на взаимодействие); реляционный (ориентированный на взаимосвязь общения и взаимоотношения). Несмотря на очевидное сходство концепций, терминологии и исследовательской техники, каждый подход опирается на разные методологические традиции и предполагает хотя и взаимодополняющие, но, тем не менее, разные аспекты анализа проблемы общения.

Информационные подходы. Были развиты в основном в 30-е — 40-е годы и с тех пор широко используются до настоящего времени. Объектом исследований является передача сообщений, главным образом фактических, реальных между «участниками» — сообществами, организациями, индивидами, животными, техническими устройствами, которые способны посылать и принимать информацию при помощи какой-то системы сигналов или символов.

Теоретические основания подхода базируются на трех основных положениях:

- содержание информации может преобразовываться в различные символы (кодироваться/декодироваться в слова, жесты, образы, предметы и т. д.);
- человек (его тело, глаза, лицо, руки, поза) образует своеобразный экран, на котором «проявляется» передаваемая

информация после ее восприятия и переработки (в форме мыслей, эмоций, установок);

- принятие аристотелевской и ньютоновской картины мира: существует нейтральное пространство, в котором взаимодействуют дискретные организмы и объекты ограниченного объема.

В рамках информационного подхода существуют два основных направления исследований.

Первое направление занимается теорией и практикой общения или изменения сообщений с различными изображениями, знаками, сигналами, символами, языками или кодами и их последующей декодировкой. Наиболее известная модель была разработана К. Шенноном и В. Вивером (1949).

Первоначальная модель состояла из 5 элементов: источник информации, передатчик информации (шифратор), канал для передачи сигналов, приемник информации (дешифратор), получатель информации (место получения информации). Считалось, что все элементы организованы в линейном порядке. Дальнейшие исследования позволили улучшить первоначальную схему. Были введены разграничения между «сообщением» как таковым и «источником» и введены важные дополнительные понятия: «обратная связь» (отклик получателя информации, дающий возможность источнику кодифицировать и корректировать последующую передачу информации); «шум» (искажения и помехи в сообщении при его прохождении по каналу); «избыточность» или «дублирование» (излишние повторения в кодировании информации для того, чтобы сообщение могло быть корректно декодировано); «фильтры» (преобразователи сообщения, когда оно достигает шифратора или покидает дешифратор).

Данная теоретическая модель обладала рядом положительных качеств — простотой и наглядностью, возможностью быстрой квантификации, универсальностью. Но эти же обстоятельства привели к игнорированию, недооценке исследователями потенциальной полезности или даже возможности существования других подходов в изучении проблемы общения.

Второе направление исследований возникло в 60-х годах.

Основным предметом этого направления явился анализ социально организованных условий для циркулирования информации между членами конкретной социальной группы или в межличностных взаимодействиях, включая диадиче-

ские. Основные исследования в этой области были выполнены И. Гофманом (1963, 1969, 1975).

В своих исследованиях Гофман разработал и использовал для анализа общения модель коммуникационного обмена, состоящую из 4 элементов:

- коммуникационные условия или условия общения, устанавливаемые индивидами в конкретных ситуациях социального взаимодействия (например, прямое, непосредственное—непрямое, опосредованное, симметричное—асимметричное передавание сообщений);
- коммуникационное поведение или стратегия общения, которые используют участники общения во взаимоотношениях друг с другом;
- коммуникационные ограничения, включающие экономические, технические, интеллектуальные и эмоциональные факторы, ограничивающие выбор участниками общения той или иной стратегии;
- основы или критерии интерпретации, определяющие и направляющие способы восприятия и оценки людьми своего поведения по отношению друг к другу.

Именно разработка и использование этой модели в анализе межличностного общения помогла наиболее полно сблизить и навести мосты между информационными и интеракционистскими подходами к изучению проблемы общения.

Интеракционистские подходы. Были развиты главным образом в 60 — 70-е годы. В отличие от *информационного* подхода, рассматривающего общение как трансакции по передаче информации (отдельные коммуникационные акты), в рамках интеракционизма общение рассматривается как ситуация совместного присутствия, которая взаимно устанавливается и поддерживается людьми при помощи различных форм поведения и внешних атрибутов (внешности, предметов, обстановки и т.п.). И это поведенческое управление ситуацией совместного присутствия, ее поддержание происходит относительно независимо от намерения участвующих индивидов. Хотя они обладают действительным контролем за входом или выходом из ситуации в соответствии со своими намерениями, до тех пор, пока участники воспринимают присутствие и поведение друг друга в ситуации, они не могут избежать постоянной координации поведения по отношению друг к другу. Таким образом, главный исследовательский интерес больше направлен на организацию поведения.

Теоретические основания этого подхода:

- ориентация на многоаспектность анализа человеческого поведения во множестве жизненных условий и обстоятельств (в различных социальных контекстах);
- поведение является не столько функцией внутренних побуждений индивида, его мотивационных или личностных факторов, а больше — функцией самой ситуации взаимодействия и социальных взаимоотношений (позиция ситуационного подхода в социальной психологии);
- положения общей теории систем, вводящей в исследовательский инструментарий и концептуальный аппарат такие фундаментальные понятия как «система», «динамическое равновесие», «саморегуляция» и «программа».

В рамках данного подхода был разработан ряд теоретических моделей, пытающихся ответить на главный вопрос: Какими способами/путями структурируются и управляются ситуации социального присутствия при помощи средств поведения?

Условно можно выделить пять наиболее важных моделей.

Лингвистическая модель, предложенная в начале 60-х годов (Р. Бедвистел, 1970) для невербального общения. Одно из основных положений модели — несмотря на многообразие взаимодействий, все они образуются и комбинируются из одного и того же ограниченного репертуара или набора, состоящего из 50–60 элементарных движений и поз тела человека. Делается предположение, что следующие друг за другом поведенческие акты, сформированные из элементарных единиц, организуются таким образом, каким организуется последовательность звуков как элементарных единиц языка в словах, предложениях и фразах.

Модель социального навыка (М. Аргайл, А. Кендон, 1967). Эта модель опирается на положение о том, что межличностные транзакции (коммуникационные акты), подобно другим видам социальных умений и навыков (например, вождение автомобиля, танцы, игра в карты и т. п.), иерархично организуются и формируются посредством серии простых, целенаправленных, но часто пробных и допускающих двоякое толкование шагов, т. е. высказывается идея научения общению в самом общении.

Равновесная модель (М. Аргайл, Дж. Дин, 1965). Модель опирается на положение о том, что взаимодействующие участники всегда стремятся поддержать определенный общий ба-

ланс различных форм своего поведения в связи с присутствием и активностью других лиц в ситуации. Любое изменение в использовании поведения типа X обычно всегда компенсируется соответствующими изменениями в использовании поведения типа Y и наоборот (например, диалог—монолог, сочетание вопросов и ответов).

Программная модель социального взаимодействия (А. Шефлен, 1968). В этой модели постулируется, что общая структура межличностной встречи или ситуации взаимодействия (и синхронная, и диахронная) порождается благодаря действию, по крайней мере, трех видов программ:

- первый вид программы имеет дело с простой координацией движений;
- второй — контролирует изменение видов активности индивидов в ситуации, когда возникают помехи или неопределенности;
- третья программа модифицирует сами процедуры изменений, т. е. управляет комплексной задачей метаобщения.

Эти программы усваиваются индивидами по мере научения функционированию в качестве полноценных членов конкретной группы, сообщества и культуры; а также позволяют организовывать разнородный поведенческий материал в осмысленные и подходящие взаимообмены. Именно содержательный контекст конкретной ситуации, конкретная задача и конкретная социальная организация «запускают» действие конкретной программы.

Системная модель (А. Кендон, 1977) рассматривает взаимодействие как конфигурацию систем поведения, каждая из которых управляет отдельным аспектом межличностной транзакции. До настоящего времени идентифицированы и проанализированы две такие системы; *первая* — это система поведения, управляющая обменом речевых высказываний; *вторая* — это система поведения, управляющая главным образом использованием пространства и территории взаимодействия.

Реляционный подход начал постепенно развиваться с середины 50-х годов (Р. Бедвистел, 1968; Г. Бэйтсон, 1973).

Основное положение этого подхода состоит в том, что социальный контекст и человеческая среда не образуют условия и обстоятельства, в которых преобразуется информация и происходит межличностное взаимодействие, а являются самим

общением как таковым и понимаются как системы взаимоотношений. Другими словами, термины «общение», «коммуникация» — это обозначение общей системы взаимоотношений, которые люди развивают друг с другом, с общиной и средой обитания, в которой они живут. Любое изменение какой-либо части этой системы, вызывающее изменение других частей, называется «информацией».

Согласно этому подходу, нельзя сказать, что люди, животные или другие организмы вступают в общение (информационный подход) или участвуют в нем (интеракционный подход), поскольку они уже являются неотъемлемой частью этого процесса независимо от того, хотят они этого или нет, частью как локальной, так и глобальной экосистемы взаимоотношений. Они включаются в эту систему с момента рождения и не покидают до момента смерти.

С развитием реляционного подхода укрепилась тенденция делать акцент на изучение таких параметров процесса общения, которые характеризуют отношения между людьми в «реальных» видах человеческих взаимоотношений. Основная посылка состоит в том, что любой акт общения — это акт участия во взаимоотношениях.

С этой точки зрения можно считать, что взаимоотношения не существуют как отдельные реальные сущности в каком-либо смысле; скорее их природа выводится из потока взаимодействия между индивидами, являющимися частью их взаимоотношений. Другими словами, ключевой элемент концепции: взаимоотношения — это «нечто», что существует между и вне индивидов; т. е. взаимоотношения существуют на над индивидуальном или «трансактном» уровне. Главная позиция нового подхода состоит в следующем: природа взаимоотношений существует в процессе общения в реальном времени и пространстве.

Три направления теоретических исследований оказались инструментальными и способствовали появлению реляционной теории коммуникаций:

- кибернетика и теория общих систем;
- теория логических типов, которая идентифицирует разрывы непрерывности между различными уровнями абстракции (например: «индивид–общение», «индивид–взаимоотношения» и т.д.);
- биологические исследования экосистем и динамики взаимоотношений между организмами и средой обитания.

Признается, что эта теория представляет один из самых перспективных подходов к изучению социальных явлений, к изучению общения, взаимодействия и поведения, которые до сих пор были известны социальным и поведенческим наукам.

Ее методологический потенциал и сила заключаются в том, что она заменяет аристотелевский принцип картины мира на «системный подход».

③ Характеристики общения

В общении можно выделить ряд аспектов: содержание, цель и средства. Рассмотрим их подробнее.

Содержание общения — информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного живого существа другому. Это могут быть сведения о внутреннем (эмоциональном, мотивационном и т.д.) состоянии субъекта, об обстановке во внешней среде. Наиболее разнообразно содержание информации в том случае, если субъектами общения являются люди.

Цель общения — отвечает на вопрос «Ради чего существо вступает в акт общения?». Здесь имеет место тот же принцип, что уже упоминался в пункте о содержании общения. У животных цели общения не выходят обычно за рамки актуальных для них биологических потребностей. У человека же эти цели могут быть весьма и весьма разнообразными и являть собой средства удовлетворения социальных, культурных, творческих, познавательных, эстетических и многих других потребностей.

Средства общения — способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного существа к другому. Кодирование информации — это способ ее передачи. Информация между людьми может передаваться с помощью органов чувств, речи и других знаковых систем, письменности, технических средств записи и хранения информации.

④ Функции общения

Под функциями общения понимаются те роли или задачи, которые выполняют общение в процессе социального бытия человека. Общение полифункционально, что отражается во множестве существующих классификаций его функций.

В работах Б.Ф. Ломова выделяются следующие основные функции: *информационно-коммуникативная*, *эмоционально-коммуникативная* и *регуляционно-коммуникативная* тесно связаны друг с другом, и выделить их удастся скорее чисто теоретически. Однако в любом процессе общения чаще всего доминирует одна из функций, а другие остаются менее заметными или значимыми.

Информационно-коммуникативная функция общения в широком смысле заключается в обмене информацией или приеме–передаче информации между взаимодействующими индивидами. Описание общения как процесса передачи–приема сообщений является правомерным, но позволяет рассмотреть только одну из характеристик общения. Обмен информацией в человеческом общении имеет свою специфику. *Во-первых*, мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом (в отличие от технического устройства). *Во-вторых*, обмен информацией обязательно предполагает (взаимо) воздействие на мысли, чувства и поведение партнеров. *В-третьих*, они должны обладать единой или сходной системой кодирования/декодирования сообщений. Передача любой информации возможна посредством различных знаковых систем. Обычно различают вербальную коммуникацию (в качестве знаковой системы используется речь) и невербальную коммуникацию (различные неречевые знаковые системы). В свою очередь, невербальная коммуникация также имеет несколько форм — кинетику (отико-кинетическая система, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику); паралингвистику (система вокализации, паузы, покашливания и т. п.); проксемику (нормы организации пространства и времени в общении) и визуальное общение (система «контакта» глазами). Иногда отдельно рассматривается как специфическая знаковая система совокупность запахов, которыми могут обмениваться партнеры по общению.

Регуляторно-коммуникативная (интерактивная) функция общения в отличие от информационной заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия. Здесь следует сказать несколько слов о традиции использования понятий взаимодействия и общения в социальной психологии. Понятие взаимодействия используется двояко: *во-первых*, для характеристики действительных реальных контактов людей (действий, контрдействий, содействий) в процессе совместной

деятельности; *во-вторых*, для описания взаимных влияний (воздействий) друг на друга в ходе совместной деятельности или шире — в процессе социальной активности.

В процессе общения как взаимодействия (вербальном, физическом, невербальном) индивид может воздействовать на мотивы, цели, программы, принятие решения, на выполнение и контроль действий, т. е. на все составляющие деятельности своего партнера, включая взаимную стимуляцию и коррекцию поведения. Другими словами — не бывает общения без воздействия и регуляции, так же как взаимодействия без общения.

Аффективно-коммуникативная функция общения связана с регуляцией эмоциональной сферы человека. Общение — важнейшая детерминанта эмоциональных состояний человека. Весь спектр специфически человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения людей: происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление.

А.А. Бурный обозначил следующие функции общения:

- *инструментальная* — необходима для обмена информацией в процессе управления и совместного труда;
- *синдикативная* — находит свое выражение в сплочении малых и больших групп;
- *трансляционная* — необходима для обучения, передачи знаний, способов деятельности, оценочных критериев;
- *самовыражения* — ориентирована на поиск и достижение взаимного понимания.

По критерию «цель общения» можно выделить восемь функций:

- *контактная* — установление контакта как состояния обоюдной готовности к приему и передаче сообщения и поддержания взаимосвязи в виде постоянной взаимной ориентированности;
- *информационная* — обмен сообщениями, мнениями, замыслами, решениями и т.д.;
- *побудительная* — стимуляция активности партнера по общению, направляющая его на выполнение тех или иных действий;
- *координационная* — взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности;
- *понимания* — адекватное восприятие и понимание смысла общения, и понимание партнерами друг друга, а имен-

но понимание намерений, переживаний, установок, психических состояний;

- *эмотивная* — возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний, а также изменение с его помощью собственных переживаний и состояний;
- *установление отношений* — осознание и фиксирование своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных и прочих связей сообщества;
- *оказания влияния или управления* — изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований партнера.

Помимо всех выше перечисленных функций, общение выполняет еще одну важную функцию — функцию социализации. В процессе общения ребенок усваивает общественный опыт, который невозможно описать ни в одном учебнике, у него формируются навыки взаимодействия в обществе в соответствии с принятыми нормами и правилами.

⑤ Эффективность межличностного общения

Исследования межличностного общения и практические наблюдения позволяют все возможные приемы реагирования людей, находящихся в межличностном контакте, условно объединить в две группы по параметру эффективности — неэффективности с точки зрения реализации целей общения: *во-первых*, какие приемы эффективны и когда их целесообразно использовать для развития личных контактов, положительных взаимоотношений и взаимопонимания с партнером; *во-вторых*, какие приемы и когда целесообразно использовать для оказания прямого психологического воздействия (опять же для полного достижения целей общения).

Основными параметрами эффективности общения являются умения и навыки человека в использовании двух техник общения: техники понимающего общения и техники директивного общения.

Параметрами неэффективности практического общения являются склонности и привычки человека использовать так называемые принижающее — уступчивые и защитно-агрессивные формы повеления, как неадекватные заместители понимающего и директивного общения.

Техника понимающего общения — это совокупность установок субъекта общения, правил и конкретных приемов реагирования, направленных на понимание партнера и его проблем, установление психологического контакта, изучение его личностных особенностей, на выяснение его точки зрения по обсуждаемой проблеме и т. п.

Главное в технике понимания — *это ориентация субъекта общения на внутреннюю систему ценностей, оценок, мотивов и проблем самого партнера, а не на свою собственную*: он знает себя, свои потребности, свою жизненную ситуацию и проблемы лучше нас. Кроме этого, открытое общение с человеком будет происходить только тогда, когда мы способны создать доверительные взаимоотношения (климат, атмосферу, психологический контакт). Существенными условиями для создания такого климата доверия являются следующие установки субъекта общения на взаимодействие с партнером:

- на понимающее не оценочное реагирование на мысли, чувства, представления и высказывания партнера;
- на положительное принятие личности собеседника;
- на согласованность (конгруэнтность) собственного поведения при взаимодействии с ним.

Эти установки выступают основными психологическими механизмами, реализующими ориентацию субъекта общения на понимание, на внутреннюю систему отсчета собеседника.

Установка на понимающее реагирование означает наше осознанное стремление реагировать на высказывания и эмоциональные состояния партнера *безо всяких оценок*, стремясь понять их его собственными глазами. Именно поэтому в литературе часто понимающее общение называют «рефлексивным», «эмпатическим». Понимающее реагирование не означает нашего согласия с тем, что говорит и чувствует партнер, а есть проявление желания непредвзято понять его позицию, жизненную ситуацию без оценок в его адрес. Оценивающий тип понимания партнера обычно вызывает защитные реакции и затрудняет проявление им открытости.

Установка принятия личности партнера — это наша готовность к стремлению проявлять к нему *безусловно положительное* уважение, независимо от его достоинств и недостатков. Это готовность с нашей стороны уважительно признавать его право быть таким, каков он есть, независимо от нашего согласия или несогласия с ним. Проявление такой установки формирует

«климат безопасности» и способствует открытости и доверительности со стороны партнера.

Установка на согласованность своего поведения в содержательном плане означает в определенном смысле правдивость и открытость своего поведения в общении с партнером. Согласованность поведения достигается тогда, когда то, что мы открыто выражаем собеседнику словами и жестами, согласуется с нашими внутренними чувствами и переживаниями в момент беседы и когда мы осознаем свои внутренние эмоциональные состояния. В психологическом плане это означает «приглашение» партнера к «обмену доверием». Быть полностью согласованным в общении со всеми людьми, все время и во всех ситуациях, конечно, невозможно и даже вредно. Однако согласованность поведения — важнейшее условие тогда, когда партнеры стремятся понять друг друга и развить взаимоотношения между собой.

Правила понимающего реагирования. Чтобы эффективнее понимать партнера, развивать с ним психологический контакт, целесообразно придерживаться в общении ряда правил:

- больше слушайте, меньше говорите сами, «следуйте» за высказываниями и эмоциями партнера;
- воздерживайтесь от своих оценок, меньше задавайте вопросов, не «подталкивайте» партнера к обсуждению тех вопросов, о которых ему «следует» говорить с вашей точки зрения;
- стремитесь прежде всего реагировать на личностно значимую информацию, сильнее всего связанную с потребностями и интересами партнера;
- стремитесь реагировать на чувства и эмоциональные состояния собеседника.

Может показаться, что эти правила ставят нас в исключительно пассивную позицию в общении. Но это не так! Техника понимающего общения требует очень тщательного слушания, *во-первых*, и, *во-вторых*, высокой степени избирательности в отборе того на что и как реагировать.

Приемы понимающего реагирования. Под приемами реагирования понимается совокупность всевозможных поведенческих реакций или актов в реальном взаимодействии партнеров. В психологической литературе синонимично встречаются другие обозначения: тип, вид, способ или форма реагирования. Эти приемы достаточно просты для понимания, и все мы в своей жизни в той или иной степени используем их. Однако

овладение ими до уровня профессиональных навыков требует систематических усилий. Перечислим эти приемы без содержательного раскрытия:

- простые фразы, подтверждающие наличие контакта (выражение внимания и интереса);
- перефразирование высказываний и открыто выражаемых чувств партнера (выражение внимания и проверка правильности понимания);
- выяснение мыслей и чувств собеседника, не выражаемых открыто (реагирование на то, что, по вашему мнению, находится в сознании партнера);
- зондирование не полностью осознаваемых эмоциональных состояний собеседника («вытягивание» в поле сознания партнера причин эмоциональных состояний);
- молчание как прием реагирования (осознанное использование молчания в ходе беседы);
- невербальные реакции (осознанное использование в общении «языка тела»);
- интерпретация (вариант зондирования не полностью осознаваемых переживаний партнера);
- резюмирование (вариант расширенного перефразирования логически завершенного фрагмента разговора);
- подбадривания и заверения (способ подтверждения того, что вы хотите понять и принять без оценивания мысли и чувства собеседника);
- вопросы, проясняющие позицию собеседника (неоценочные вопросы, которые являются вашей реакцией на сказанное и выраженное собеседником в разговоре).

Умения и навыки понимающего общения, несомненно, относятся к числу важных профессиональных качеств современного делового человека. Вместе с тем профессиональная деятельность требует развития умений и навыков другого рода, а именно — умений и навыков использования приемов директивного общения в работе с людьми.

Техника директивного общения — это совокупность установок субъекта общения, правил и конкретных приемов реагирования, направленных на оказание прямого психологического воздействия на партнера для достижения своих целей.

Такие качества человека, как целеустремленность и настойчивость в достижении своих интересов и целей, принадлежат к числу неотъемлемых социально одобряемых качеств человека

в современном мире. Но очень часто в жизни мы это делаем в защитно-агрессивной форме, которая больше препятствует, чем способствует достижению целей и приводит к возникновению психологических барьеров, конфликтов и препятствий. Навыки и привычки защитно-агрессивного поведения при определенных условиях могут становиться достаточно устойчивыми чертами личности человека и типичными особенностями его коммуникативных качеств (как правило, плохо осознаваемых самим человеком). Техника директивного общения как раз и ориентирована на то, чтобы преодолевать защитно-агрессивные навыки и привычки и достигать свои цели во взаимодействии с людьми с большей эффективностью и с меньшими психологическими и иными издержками.

В основе директивного подхода лежат следующие установки и правила:

- на открытое, прямое и ясное выражение своих позиций, намерений и целей;
- на открытое, активное поведение и действия по достижению своих целей;
- на прямой и открытый отказ выполнять действия, которые не будут служить вашим интересам;
- на эффективную и решительную защиту себя от агрессивного поведения партнера;
- на достижение своих целей с учетом интересов и целей партнера.

Приемы директивного реагирования:

- директивные вопросы (ориентация партнера на проблему, которую вы считаете целесообразным обсуждать в соответствии с вашими целями);
- открытое выяснение противоречий в позиции партнера (ориентация партнера на осознание противоречий в рассуждениях и аргументах);
- выражение сомнения по поводу высказываний собеседника;
- выражение согласия или несогласия (одобрения, неодобрения);
- совет, предложение, разъяснение (рекомендации собеседнику в связи с реализацией его целей);
- убеждение;
- принуждение (скрытая или прямая угроза партнеру, если он откажется действовать в соответствии с вашими намерениями).

В отношении убеждения следует сделать одно замечание. Часто убеждение считается отдельным приемом директивного общения. В широком смысле убеждением считается процесс межличностного взаимодействия, в котором мы активно стремимся склонить партнера принять конкретную точку зрения или позицию. Вызвать у него определенное эмоциональное состояние или добиться от него согласия на определенный курс действий для реализации ваших (и его) целей и интересов, т.е. в широком смысле убеждение — это психологическое воздействие.

В узком смысле под убеждением подразумевается достижение осознанного принятия партнером предлагаемой позиции, становящейся его собственным мотивом поведения. Если он принимает вашу позицию, не оценивая ее критически, такое воздействие называется внушением. Если вы добиваетесь его согласия с вашей позицией вопреки его внутренним убеждениям, такое воздействие называется принуждением, т.е. действует мотив страха, превышающий внутренние мотивы повеления.

Такая классификация типов воздействия традиционна и в целом полезна, так как помогает отчетливее понять степень психологической «прочности» при разных формах воздействия.

В практическом плане полезнее рассматривать убеждение не как простой прием директивной техники или один из приемов психологического воздействия наряду с внушением и принуждением, а в более широком смысле — как целостный процесс целенаправленного взаимодействия и воздействия на партнера, или даже шире — как процесс ведения переговоров. И в этом процессе используются все приемы как понимающего, так и директивного общения. Более того, этот процесс не обязательно заканчивается достижением целевой установки в ходе одной или нескольких встреч.

В определенном смысле *техника понимания* — это техника оказания косвенного (не прямого) психологического воздействия или техника «активного слушания». *Директивная техника* — это техника оказания прямого психологического воздействия в процессе взаимодействия с партнером.

❓ Задания для самостоятельной работы

- Напишите эссе на тему «Если бы я на 24 ч стал невидимым».
- Прочитайте в книге Р.С. Немов «Психология» раздел «Роль общения в психическом развитии человека» с. 516–519. Ответьте на следующие вопросы:

- В чем заключается необходимость общения для психического развития человека?
- Какова роль различных видов общения в интеллектуальном развитии человека?
- Каким образом общение влияет на становление личности?

② Вопросы для самоподготовки

1. Обозначьте значение общения в системе межличностных и общественных отношений.
2. Какова связь общения с деятельностью?
3. Охарактеризуйте содержание и структуру общения.
4. Какие выделяют виды общения?
5. Каковы основные функции общения?

Лекция 4

① Определение интеракции

Интерактивная сторона общения

Процесс **взаимодействия** или интерактивная сторона общения — это процесс непосредственного или опосредованного воздействия субъектов общения друг на друга, а также организации их совместной деятельности.

Если коммуникативный процесс рождается на основе некоторой совместной деятельности, то обмен знаниями и идеями по поводу этой деятельности неизбежно предполагает, что достигнутое взаимопонимание реализуется в новых совместных попытках развить далее деятельность, организовать ее. Участие одновременно многих людей в этой деятельности означает, что каждый должен внести свой особый вклад в нее, что и позволяет интерпретировать взаимодействие как организацию совместной деятельности. В ходе ее для участников чрезвычайно

1. Определение интеракции	50
2. Теории межличностного взаимодействия	52
3. Типы взаимодействий	53
4. Психологические механизмы воздействия на других людей	54
5. Трансактный анализ общения	59

чайно важно не только обмениваться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую деятельность.

В структуре взаимодействия можно выделить **два компонента: эксплицитный (внешний) и имплицитный (внутренний)**. Первый — составляет этикет, т. е. установленный, регламентированный порядок действий в конкретной ситуации. Ритуальный характер взаимодействия позволяет экономить силы, не изобретая каждый раз средства для налаживания оптимальных отношений. Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий: в каждой из них человек по-разному «подает» себя, а если эта самоподача не адекватна, взаимодействие затруднено. Если стиль сформирован на основе действий в какой-то конкретной ситуации, а потом механически перенесен на другую ситуацию, то, естественно, успех не может быть гарантирован.

Второй — относится к психологической стороне взаимодействия. Дело в том, что, вступая во взаимодействие, мы удовлетворяем целый ряд потребностей, связанных с поддержанием психического равновесия. Есть потребности, которые мы можем удовлетворить только вместе и посредством других людей. Чаще всего эти потребности кажутся нам настолько естественными, что не осознаются, принимаются как нечто составляющее фон, задний план сцены. Тем не менее, они существуют и требуют расхода психической энергии.

В качестве примера приведем следующие потребности, находящиеся удовлетворение в процессе общения:

- *потребность в определении принадлежности и статуса* — когда люди собираются вместе, они различными способами обозначают свой статус и принадлежность к той или иной группе. Они располагаются определенным образом относительно друг друга, выражают общность интересов и позиций взглядами, жестами, определяют свою близость или отдаленность от других;
- *потребность в поддержании хороших отношений* — людям свойственно испытывать потребность в хороших отношениях друг с другом. Постоянная агрессивность или неприязнь отрицательно сказываются на психическом состоянии. Поэтому взаимодействие — это серия ритуальных действий, служащих сигналами наших добрых намерений по отношению к другим людям.

С точки зрения взаимодействия, можно выделить три позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса:

- открытая — коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение;
- отстраненная — коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентацию на одну из них, но не заявленную открыто;
- закрытая — коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, скрывает ее.

Интерактивная сторона общения представляет собой общую стратегию взаимодействия. Одним из показателей эффективности взаимодействия выступает адекватное понимание ситуации и адекватный стиль действия в ней.

② Теории межличностного взаимодействия

Существует несколько теорий, объясняющих межличностное взаимодействие. Наиболее известные из них: теория обмена, символический интеракционизм, теория управления впечатлениями, психоаналитическая теория. Основные положения этих теорий представлены в таблице 1.

Таблица 1

Теории межличностного взаимодействия

Название теории	Фамилии ведущих представителей. Основная идея теории
Теория обмена	Джорж Хоманс. Люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможное вознаграждение и затраты
Символический интеракционизм	Джордж Мид, Герберт Блумер. Поведение людей по отношению друг к другу и к предметам окружающего мира определяется значениями, которые они им придают
Управление впечатлениями	Эрвин Гофман. Ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления
Психоаналитическая теория	Зигмунд Фрейд. На межличностное взаимодействие оказывают сильное влияние представления, усвоенные в раннем детстве, и конфликты, пережитые в этот период жизни
Трансактный анализ	Эрик Берн. Каждый участник взаимодействия находится в одной из трех позиций, которые условно обозначаются как «Дитя», «Родитель» и «Взрослый»

Интерактивная сторона общения предполагает психологическое воздействие. Целью этого воздействия является перестройка, изменение индивидуальных или групповых психических явлений (взглядов, отношений, мотивов, установок, состояний).

③ Типы взаимодействий

В процессе общения люди вступают в бесконечное количество различных видов взаимодействия. Однако для экспериментальных исследований крайне важно как минимум обозначить некоторые основные типы этих взаимодействий. Наиболее распространенным является дихотомическое деление всех возможных видов взаимодействий на два противоположных вида: кооперация и конкуренция. Разные авторы обозначают эти два основных вида различными терминами. Кроме кооперации и конкуренции, говорят о согласии и конфликте, приспособлении и оппозиции, ассоциации и диссоциации и т.д. За всеми этими понятиями ясно виден принцип выделения различных видов взаимодействия. В первом случае анализируются такие его проявления, которые способствуют организации совместной деятельности, являются «позитивными» с этой точки зрения. Во вторую группу попадают взаимодействия, так или иначе «распатывающие» совместную деятельность, представляющие собой определенного рода препятствия для нее.

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

- разделение единого процесса деятельности между участниками;
- изменение деятельности каждого, так как результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности, что на общепсихологическом языке означает, что «предмет» и «мотив» деятельности не совпадают.

Вступая в бесконечное количество различных видов взаимодействия, люди зачастую руководствуются следующими основными мотивами взаимодействия:

- максимизации общего выигрыша (мотив кооперации);
- максимизации собственного выигрыша (индивидуализм);

- максимизации относительного выигрыша (конкуренция);
- максимизации выигрыша другого человека (альтруизм);
- минимизации выигрыша другого (агрессия);
- минимизации различий в выигрышах (равенство).

Соответственно перечисленным мотивам можно определить ведущие стратегии поведения во взаимодействии:

- сотрудничество направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей без ущемления интересов другого (реализуются мотивы кооперации, либо конкуренции);
- соперничество (противодействие) — предполагает ориентацию исключительно на свои цели без учета целей партнеров по общению (индивидуализм);
- компромисс — реализуется в частном достижении целей партнеров ради условного равенства;
- уступчивость (приспособление) предполагает жертву собственными целями для достижения целей партнера (альтруизм);
- избегание — представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.

Перечисленные стратегии особенно ярко проявляются в ситуации конфликта.

④ Психологические механизмы воздействия на других людей

Воздействие одного партнера по общению на другого имеет цель изменить или сформировать установки последнего путем предоставления ему определенной информации. Эффект воздействия на человека зависит не только от того, каково содержание этой информации, но и от того, какие механизмы воздействия использовались: принуждение, убеждение, внушение, заражение, подражание.

Заражение представляет собой передачу определенного эмоционально-психического настроя от одного человека к другому, основанную на апелляции к эмоционально-бессознательной сфере человека (заражение паникой, раздражением, смехом и т. п.). Оно заключается в бессознательной и невольной подверженности людей определенным психическим состояниям. Возникновение данного социально-психологического фе-

номена зависит от интенсивности эмоционального состояния воздействующего человека (оратора) и количества слушателей: чем выше эмоциональный настрой оратора, тем сильнее эффект. Число людей должно быть достаточно большим, чтобы возникало чувство единства с толпой под влиянием эмоционального транса оратора.

Заражение имеет интегративную и экспрессивную функции. Первая используется для усиления монолитности группы (например, в фашистской Германии членов гитлерюгенда заставляли коллективно слушать записи выступлений фюрера и распевать нацистские песни), вторая связана со снятием психической напряженности. Экспрессивная функция заражения ярко проявляется на зрелищных мероприятиях. Влияние метода заражения можно наблюдать и при удачной шутке говорящего (выступающего). В этом случае улыбки, смех, веселое настроение живо передаются среди присутствующих людей, создавая у них мажорный настрой. Заражение имеет разную эффективность в зависимости отличных и деловых качеств объекта (таких, например, как сдержанность, высокий уровень самоконтроля и пр.). Заражение всегда с успехом использовалось руководителями различных религиозных течений и конфессий. Определенного рода эмоциональное состояние легко распространяется в массе пришедших на религиозное собрание людей. Это делает их более внушаемыми и управляемыми.

Внушение — социально-психический процесс воздействия в первую очередь на эмоциональную, бессознательную сферу психики личности или группы людей нередко помимо (а иногда и против) их воли. Механизм внушения базируется на снижении сознательности, критичности по отношению к внушаемому содержанию и авторитетности источника информации. Нося вербальный характер, внушение отличается усиленным экспрессивным компонентом. Очень велика здесь роль интонации голоса, которая выражает убедительность, авторитетность, значительность слов.

Внушаемость различна у разных людей. Она определяется как степень податливости слушателя внушению, способность его к некритическому восприятию поступающей информации. Внушаемость выше у лиц со слабой нервной системой, а также у лиц с резкими колебаниями внимания. Люди со слабо сбалансированными установками (например, дети) и люди с преобладанием первой сигнальной системы более внушаемы.

Выделяют три основные формы внушения:

- 1) гипнотическое внушение (в состоянии гипноза);
- 2) внушение в состоянии релаксации — мышечной и психической расслабленности;
- 3) внушение при активном состоянии бодрствования человека.

Действенность внушения зависит от особенностей субъекта и объекта и особенно от складывающихся между ними взаимоотношений. Наличие позитивной установки у объекта по отношению к субъекту способствует оптимизации воздействия. Эффективность внушающего воздействия можно осуществить за счет повышения престижности субъекта (например, выступает не представитель партии, а ее лидер), повторения воздействия в различных модификациях и подкрепления содержания логически продуманными и убедительными (с точки зрения реципиента) доказательствами. Это объясняется тем, что существующая настороженность у объекта к внушаемой информации будет разрушаться вескими аргументами. Если сопротивление реципиента высокое, то доказательства должны быть более убедительными и затрагивать его чувства.

Подражание заключается в осознанном или неосознанном следовании объекта манере поведения или примеру субъекта воздействия. Подражание активно используется, например, в педагогической и управленческой деятельности. Следование образцам достойного поведения преподавателей и руководителей позволяет формировать у обучающихся или подчиненных высокие личные и деловые качества. Эффективность подражания зависит от возраста, пола, личных и деловых качеств субъекта и объекта, взаимоотношений между ними и многих других характеристик.

На основе методов подражания, заражения и внушения в нейролингвистическом программировании разработаны техники «зеркалирования» и «синхронии». Процедура «зеркалирования» (отзеркаливания) заключается в заимствовании и копировании (в процессе тренинговых упражнений) у партнера по общению (или у ведущего тренера) телодвижений, поз, жестов, мимики, тона голоса, произношения слов и предложений (данное упражнение активно используется во многих тренинговых программах). Эффект «синхронии» проявляется в трудно наблюдаемой связи между телесными ритмами слушающего и говорящего. В межличностном взаимодействии говорящий как бы «подтанцовывает» телом в такт своей речи, а слушатель

двигается в такт говорящему, обеспечивая тем самым обратную невидимую, но ощущаемую эмоциональную взаимосвязь. «Синхрония максимальна, когда общающиеся находятся в состоянии согласия или диалога между собой. Она минимальна при споре и конфликте между ними». Использование названных выше игровых и других техник способствует развитию у личности способности оказывать влияние и устанавливать взаимосвязь с другими людьми.

Принуждение как метод воздействия имеет две модификации: физическое и морально-психологическое принуждение. Первая связана с применением физической или военной силы и нами не будет рассматриваться. Вторая модификация проявляется, например, в управленческой или воспитательной практике. Метод принуждения, с психологических позиций, по сути совпадает с методом убеждения. В обоих случаях задача коммуникатора заключается в том, чтобы реципиент принял его предложение. Как при убеждении, так и при принуждении, субъект обосновывает свою точку зрения с помощью доказательств. Главная особенность метода принуждения, по сравнению с убеждением, заключается в том, что базовые послышки, с помощью которых обосновывается данный тезис, потенциально содержат о себе негативные санкции для объекта. Последний соотносит возможные отрицательные последствия со своей системой ценностных ориентации. Практически это интерпретируется объектом как определение субъективного смысла значений (Леонтьев, 1985). И только в том случае, когда основания, с помощью которых реципиенту доказывается целесообразность принятия предложений, субъективно представляются ему как имеющие возможность разрушить существующую у него иерархию ценностей, объект принимает решение, которое ему предлагают.

В последнее время с использованием метода принуждения получили распространение тренинги с негативным подкреплением или наказанием, в основе которых лежат различные предупреждения, порицания и штрафы за нежелательное поведение (например, в целях сдерживания произвольных поведенческих актов используются наказания рвотными лекарствами и даже слабыми ударами электрошока). Такие аверсионные процедуры и техники достаточно спорны: они имеют как сторонников, так и оппонентов.

Убеждение, как механизм воздействия, апеллирует к логике, разуму человека и предполагает достаточно высокий уро-

вень развития логического мышления. Содержание и форма убеждения должны соответствовать уровню развития личности, его мышления. В психологической и педагогической литературе понятие «убеждение» используется в трех планах, *во-первых*, как знания, являющиеся частью мировоззрения; *во-вторых*, как основной метод психологического воздействия на сознание личности, *в-третьих*, как процесс воздействия.

Убеждение применительно к психологическому воздействию может выполнять несколько функций: информационную, критическую и конструктивную. В зависимости от личности объекта значимость их различна. Информационная функция зависит от степени информированности реципиента по предмету (проблеме, вопросу) воздействия. Критическая функция заключается в оценке взглядов, мнений, стереотипов ценностных ориентации объекта. Особенно важна роль данной функции в спорах, дискуссиях и пр., т. е. в процессе переубеждения реципиента. Конструктивная функция проявляется в формировании у объекта новых взглядов, подходов и установок. Переубеждение по сравнению с убеждением является более сложным, трудоемким и для реципиента психологически болезненным процессом, поскольку у него происходит ломка сложившихся взглядов и представлений, разрушение старых и формирование новых установок. В связи с этим коммуникатору приходится затрачивать значительно больше психологических и иных ресурсов на процесс воздействия.

К источнику и содержанию убеждающего воздействия предъявляются следующие требования:

- 1) убеждающая речь должна строиться с учетом индивидуальных особенностей слушателей;
- 2) она должна быть последовательной, логичной, максимально доказательной, должна содержать как обобщающие положения, так и конкретные примеры;
- 3) необходимо анализировать факты, известные слушателям;
- 4) убеждающий сам должен быть глубоко убежден в том, что он доказывает.

Малейшая неточность, логическое несоответствие могут резко снизить эффект убеждения. Процесс убеждения начинается с восприятия и оценки источника информации. Слушатель сравнивает получаемую информацию с имеющейся у него информацией, и в результате создается представление о том, как оратор преподносит информацию, откуда он ее черпает. Ес-

ли человеку кажется, что оратор не правдив, скрывает факты, допускает ошибки, то доверие к нему резко падает. Далее создается общее представление об авторитетности убеждающего, сравниваются установки оратора и слушателя (если расстояние между ними очень велико, то убеждение может быть неэффективным).

В случае имеющихся различий наилучшей может быть следующая стратегия убеждения. Вначале убеждающий сообщает об элементах сходства со взглядами убеждаемых, в результате устанавливается лучшее понимание и создается предпосылка для убеждения. Может быть применен и такой вариант, когда вначале сообщают о большом различии между установками, но в этом случае убеждающий должен уверенно и доказательно «разгромить» чуждые взгляды.

Всякое доказательство состоит из трех частей: тезис, доводы и демонстрации. *Тезис* — это мысль, истинность которой требуется доказать. Тезис должен быть ясно, точно, недвусмысленно определен и обоснован фактами. *Довод* — это мысль, истинность которой уже доказана, и поэтому она может быть приведена для обоснования истинности или ложности тезиса. *Демонстрация* — логическое рассуждение, совокупность логических правил, используемых в доказательстве.

Распространенные ошибки доказательств:

- 1) подмена тезиса в ходе доказательства;
- 2) использование для доказательства тезиса доводов, которые отнюдь его не доказывают или верны частично при определенных условиях, а их рассматривают как верные при любых обстоятельствах, либо применение заведомо ложных доводов;
- 3) опровержение чужих доводов рассматривается как доказательство ложности чужого тезиса и правоты своего утверждения — антитезиса, хотя логически это неверно: ошибочность довода не означает ошибочности тезиса.

⑤ Трансактный анализ общения

Трансактный анализ был основан Эриком Берном в 1955 г. (США). В основе трансактного анализа лежит философское предположение о том, что каждый человек будет «в порядке» тогда, когда он будет сам держать свою жизнь в собственных руках и сам будет за нее нести ответственность. *Трансакция* —

это действие (акция), направленное на другого человека. Это единица общения. Концепция Э. Берна была создана в ответ на необходимость оказания психологической помощи людям, имеющим проблемы в общении.

Э. БERN выделяет следующие три составляющие личности человека, которые обуславливают характер общения между людьми: родительское, взрослое, детское.

Родительское (Родитель — Р), которое подразделяется на заботливое родительское состояние Я, критическое родительское состояние Я. Родительское Я, состоящее из правил поведения, норм, позволяет индивиду успешно ориентироваться в стандартных ситуациях, «запускает» полезные, проверенные стереотипы поведения, освобождая сознание от загруженности простыми, обыденными задачами. Кроме того, Родительское Я обеспечивает с большой вероятностью успеха поведение в ситуациях дефицита времени на размышления, анализ, поочередное рассмотрение возможностей поведения.

Взрослое (Взрослый — В) состояние Я воспринимает и перерабатывает логическую составляющую информации, принимает решения преимущественно обдуманно и без эмоций, проверяя их реальность. Взрослое Я, в отличие от Родительского, способствует адаптации не в стандартных, однозначных ситуациях, а уникальных, требующих размышлений, дающих свободу выбора и, вместе с этим, необходимость осознания последствий и ответственного принятия решений.

Детское (Дитя — Д, или Ребенок) состояние Я следует жизненному принципу чувств. На поведение в настоящем влияют чувства из детства. Детское Я также выполняет свои, особые функции, не свойственные двум другим составляющими личности. Оно «отвечает» за творчество, оригинальность, разрядку напряжения, получение приятных, иногда «острых», необходимых в определенной степени для нормальной жизнедеятельности впечатлений. Кроме того, Детское Я выступает на сцену, когда человек не чувствует достаточно сил для самостоятельного решения проблем: не способен преодолеть трудности или/и противостоять давлению другого человека. Это Я подразделяется на: естественное детское Я (спонтанные реакции типа радости, печали и т.д.), приспособляющееся детское Я (приспосабливающийся, прислуживающийся, боязливый, виноватый, колеблющийся и т.п.), возражающее детское Я.

С позиции родителя «играются» роли отца, старшей сестры, педагога, начальника; с позиции взрослого — роли соседа, слу-

чайного попутчика, подчиненного, знающего себе цену, и т.д.; с позиции ребенка — роли молодого специалиста, артиста — любимца публики, зятя.

В личности каждого человека обнаруживаются все три составляющие, однако при условии плохого воспитания личность может деформироваться так, что одна составляющая начинает подавлять другие, что обуславливает нарушение общения и переживается человеком, как внутреннее напряжение (табл. 2).

Таблица 2

**Инстанции Я и типичные способы поведения
и высказывания**

Инстанция Я		Типичные способы поведения, высказывания
Родитель	Заботливый родитель	Утешает, исправляет, помогает «Это мы сделаем» «Не бойся» «Мы все тебе поможем»
	Критический родитель	Грозит, критикует, приказывает «Опять ты опоздал на работу?» «У каждого на столе должен быть график!»
Взрослый		Собирает и дает информацию, оценивает вероятность, принимает решения «Который час?» «У кого же может быть это письмо?» «Эту проблему мы решим в группе»
Ребенок	Спонтанный ребенок	Естественное, импульсивное, хитрое, эгоцентричное поведение «Это дурацкое письмо у меня уже третий раз на столе» «Вы это сделали просто замечательно!»
	Приспосабливающийся ребенок	Беспомощное, боязливое, приспособляющееся к нормам, уступчивое поведение «Я бы с радостью, но у нас будут неприятности»
	Бунтующий ребенок	Протестующее, бросающее вызов поведение «Я это делать не буду!» «Вы этого сделать не сможете»

Каждое из состояний Я выполняет определенные функции и вследствие этого является жизненно необходимым. Дисгармонии, нарушения общения связаны либо с подавлением одного из них, либо с проявлением в тех ситуациях, которые оно не должно контролировать. Психотерапия, по Э. Берну, должна осуществляться именно в этом направлении: «оживлять» подавленное Я-состояние или обучать актуализации определен-

ного Я-состояния в тех случаях, когда это необходимо для гармоничного общения.

Для оптимального функционирования личности, с точки зрения транзактного анализа, необходимо, чтобы в личности были гармонично представлены все три состояния Я.

② Задания для самостоятельной работы

- Приведите примеры открытой, закрытой и отстраненной позиций коммуникатора.
- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» следующие разделы:
 - Два способа убеждения. Слагаемые убеждения. С. 313 — 327.Ответьте на следующие вопросы:
 - В чем различия прямого и косвенного способов убеждения?
 - Какие выделяют элементы убеждения?
 - Как влияет канал коммуникации на формирование убеждения?
 - Если представлены две противоположенные точки зрения, какая из сторон будет иметь преимущество — выступающая первой или второй?
 - Как сделать процесс убеждения эффективным?

② Вопросы для самоподготовки

1. Взаимодействие в структуре общения.
2. Транзактный анализ как один из подходов к структурному описанию взаимодействия.
3. Характеристика основных типов взаимодействия.

Лекция 5

Социально-психологические методы и феномены воздействия людей друг на друга

① Методы воздействия

Методы воздействия — совокупность приемов, реализующих воздействие на источники, факторы активности человека и его состояния. Осуществление воздействия на источники активности направлены на формирование новых потребностей и могут быть реализованы путем вовлечения его в соответствующую (новую) деятельность, включение во взаимодействие с определенным человеком, группой, а также путем периодического многократного повторения определенной (нужной) информации.

Один из приемов изменения мотивов человека — регрессия, т. е. актуализация потребностей более низкой (биологической) сферы (потребности в пище, безопасности и т. п.). Это заставляет временно снижать активность человека в удовлетворении потребностей более высокого уровня (потребности в самоактуализации, общении и т. п.).

Изменению установок, мнений человека может способствовать и погружение его в неопределенную ситуацию. Субъективно переживаемая им как состояние «разрушен-

1. Методы воздействия

63

2. Эффект «бумеранга»

64

3. Подражание

65

ных установок», «потери себя», она заставляет искать выход из нее, осуществлять поиск новых целей, переосмысливать свое существование. Подсказанный выход из сложившейся ситуации может быть закреплен в его сознании как надежный способ решения проблем, переносимый и на другие ситуации жизнедеятельности. Требуемая социальная установка у человека может формироваться путем ассоциативного (или эмоционального) переноса, т. е. включения «нужного» объекта в контекст с тем, что уже имеет оценку (положительную или отрицательную). Для снижения критичности к воспринимаемой информации используют совмещение того, что хотят внедрить со стереотипными фразами, общепринятыми мыслями, установками, т. е. с тем, что «усыпляет» бдительность критически настроенного сознания, снижает эмоциональную окраску информации.

Для изменения негативного отношения человека к другим людям, текущим событиям может быть применен прием «контрастного сравнения», когда оцениваемый объект, он сравнивается с куда более неприятным (например, «сейчас плохо, но ведь раньше было еще хуже», «сейчас плохо, но ведь скоро может быть еще хуже»). Для разрядки отрицательного эмоционального состояния собеседника часто используется прием канализации настроения путем персонификации причин неудовлетворительного положения вещей в лице определенного человека, группы людей (поиск «стрелочника»).

② Эффект «бумеранга»

В ряде случаев возможен эффект бумеранга — когда убеждение приводит к результатам, противоположным намерениям убеждающего, что происходит в следующих случаях:

- 1) когда исходные установки убеждающего и убеждаемого разделены большой дистанцией, оратор с самого начала это показывает, но он не обладает должной авторитетностью, вескими аргументами, тогда аудитория заграждает себя «фильтрами», не слушает его, отторгает информацию и еще более укрепляется в своей позиции;
- 2) в случае идеологической перегрузки, обилия информации, доводов, доказательств по ничтожному поводу, создается эмоциональный барьер, который отторгает все убеждающие доводы, хотя внешне человек может сделать вид, что соглашается;

3) если воздействие осуществляется на достаточно «прочную» установку человека, имеющую характер убеждения.

Степень эффективности воздействия информации на установки человека зависит и от параметра первичности–вторичности информации (первая поступившая информация о каком-либо новом событии, факте воспринимается легче, доверчивее, но информация о каком-либо давно известном событии, человеке, которая поступила последней, может перечеркнуть имеющееся ранее отношение к этому человеку). Повторяемость информации может вызывать кумулятивность — постепенное накапливание пропагандистского влияния при систематическом повторении информации в различных вариациях, но эти повторения не должны быть чрезмерными — иначе возникает информационное пресыщение, утомление и отторжение надоедливой информации.

③ Подражание

Важным социально-психологическим феноменом является подражание — воспроизведение деятельности, поступков, качеств другого человека, на которого хочется походить. Условиями подражания являются:

- 1) наличие положительного эмоционального отношения к человеку — объекту подражания;
- 2) меньшая опытность человека по сравнению с объектом подражания в каком-то отношении;
- 3) ясность, выразительность, привлекательность образца;
- 4) доступность образца, хотя бы в некоторых качествах;
- 5) сознательная направленность желаний и воли человека на объект подражания (хочется быть таким же).

Подражание — важнейший фактор в развитии личности ребенка, но присуще оно и взрослым. Молодежь подражает, прежде всего, тому, что является социально новым, и предпочтение часто отдается не только образцам социально значимым, но и образцам внешне динамичным, ярким (образцам кино, моды), хотя и социально негативным по своей сути.

Психологическое воздействие, которое оказывают люди друг на друга, предполагает, что происходит изменение механизмов регуляции поведения и деятельности человека. В качестве средств воздействия используются вербальная и невербальная информация, вовлечение человека в специально организован-

ную деятельность, а также регуляция степени и уровня удовлетворения потребности.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Примеры исследований убеждения» с. 339–348.
- Ответьте на следующие вопросы:
 - Что представляет собой феномен «нога в дверях»?
 - Каким способам убеждения противостоять особенно трудно?
 - Как убеждение используется в психотерапевтической практике?
- Просмотрите несколько телевизионных роликов и запишите содержание рекламы на бланке.

Рекламный ролик	Рекламируемый товар	Основное лицо (лица), рекламирующие товар	Убеждающие обращения

Проанализируйте различные методы убеждения, используемые в рекламе. Ответьте на следующие вопросы:

- Существуют какие-либо закономерности в структуре этих обращений?
- Какие убеждающие обращения наиболее эффективны?
- К каким потребностям и желаниям наиболее часто обращаются в рекламных роликах?

② Вопросы для самоподготовки

1. Какое определение можно дать понятию «методы воздействия»?
2. Какая социально-психологическая закономерность лежит в основе эффекта «бумеранга»?
3. Какую роль играет подражание в развитии ребенка?

Лекция 6

Перцептивная сторона общения

① Понятие социальной перцепции

Общение начинается с восприятия человека человеком, часто с одновременным формированием межличностных отношений, включающим и психологическое воздействие. В прикладном плане эффективность формирования межличностных отношений и оказание психологического воздействия на партнера по общению может быть затруднено, если межличностное познание не было успешным. В процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. Само взаимопонимание может быть истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. Однако и в том, и в другом случаях большое значение имеет тот факт, как воспринимается партнер по общению, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает

1. Понятие социальной перцепции	67
2. Механизмы взаимопонимания в общении	70
3. Стереотипы восприятия	73
4. Каузальная атрибуция	74

как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения.

Термин «социальная перцепция» впервые был введен Дж. Брунером в 1947 г. назвав восприятие «социальным» он обратил внимание на то, что, несмотря на все индивидуальные различия, существуют общие, вырабатываемые в общении, в совместной жизни социально-психологические механизмы восприятия. В самом общем плане, восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков.

Рассмотрим, как в общем виде разворачивается процесс восприятия одним человеком (назовем его наблюдателем) другого (наблюдаемого). В наблюдаемом доступны для восприятия лишь внешние признаки, среди которых наиболее информативными являются внешний облик (физические качества плюс «оформление» внешности) и поведение (совершаемые действия и экспрессивные реакции). Воспринимая эти признаки, наблюдатель определенным образом оценивает их и делает некоторые умозаключения (часто бессознательно) о психологических свойствах партнера по общению. Сумма приписанных свойств дает необходимую возможность сформировать определенное отношение к наблюдаемому, которое чаще всего носит эмоциональный характер и располагается в пределах континуума «нравится — не нравится». На основании предполагаемых психологических свойств наблюдатель делает определенные выводы относительно того, какого поведения можно от наблюдаемых ожидать. Опираясь на эти выводы, наблюдатель строит стратегию поведения по отношению к наблюдаемому. Очень емко суть процесса социального познания охарактеризовал С.Л. Рубинштейн: «В повседневной жизни, общаясь с людьми, мы ориентируемся в их поведении, поскольку как бы “читаем” его, т. е. расшифровываем значение его внешних данных и раскрываем смысл получающегося таким образом текста в контексте, имеющем свой внутренний, психологический план».

Таким образом, социальная перцепция — это важный психологический процесс, ответственный за осуществление человеком определенного социального поведения. Он включает восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков. Социальная перцепция обеспечивает взаимодействие людей, во многом определяет ха-

рактер человека, так как поведение, возникшее в результате процессов восприятия и интерпретации, служит началом перцептивных процессов для его партнера. Так, шаг за шагом выстраивается взаимодействие. По сути дела, результаты субъективной оценки партнера служат основой для построения поведения по отношению к нему. Партнер в свою очередь строит поведение, анализируя поведение и внешние проявления, которые предоставил ему наблюдатель.

В процессе восприятия человека важная роль принадлежит **социально-психологической наблюдательности** — свойству личности, позволяющему ей успешно улавливать малозаметные, но существенные для понимания особенности. Это интегративная характеристика, вбирающая некоторые особенности познавательных процессов, внимания, а также жизненный и профессиональный опыт личности.

В основе социально-психологической наблюдательности лежат различные виды сензитивности. *Наблюдательная сензитивность* связана со способностью воспринимать собеседника с одновременным запоминанием содержания характеристик личности и ситуации общения (по определению А.А. Бодалева — это «различительная точность»; Бодалев, 1982). *Теоретическая сензитивность* предполагает выбор и использование наиболее адекватных теорий для более точного понимания и прогнозирования поведения людей. *Номотетическая сензитивность* позволяет понимать представителей различных социальных общностей и прогнозировать их поведение (по А.А. Бодалеву, это «стереотипная точность»). *Идеографическая сензитивность* связана с пониманием уникальности каждой личности и дистанцировании ее от общих характеристик групп (Емельянов, 1985).

Социально-психологическая компетентность предполагает определенный объем знаний и уровень сформированности навыков и умений, позволяющих адекватно ориентироваться в различных ситуациях общения, объективно оценивать людей, прогнозировать их поведение, формировать с ними необходимые отношения и успешно воздействовать на них, исходя из сложившихся условий. Принято считать, что отношение к людям и себе оценивается труднее, чем к объектам материального мира и ситуациям.

Межличностная компетентность представляет более узкое понятие, являющееся частью социально-психологической компетентности, но ограниченное межличностными контактами.

Коммуникативная компетентность предполагает ситуативную адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами общения (Емельянов, 1985).

При рассмотрении проблем понимания людьми друг друга, часто употребляется термин «аттракция». *Аттракция* означает механизм понимания партнера по общению на основе глубокого чувства к нему. Причем не важно, какого знака это чувство: легче понять друга и врага, чем чужого и чуждого вам человека. Аттракция не гарантирует формирования «объективного» взгляда на человека, она дает понимание его чувств, состояний, представлений о жизни. Хотя, с точки зрения А. Маслоу, аттракция — это путь к объективности: «... восприятие любящего человека... позволяет любящему так тонко чувствовать объект своей любви, так полно познать его, как никогда не сможет тот, кто не любит». Источник таких богатых познавательных возможностей аттракции А. Маслоу видит в том, что любящий человек менее склонен к управлению, манипулированию, «улучшению» объекта любви. Если принимаешь человека таким, какой он есть, считает замечательный психолог-гуманист, значит, ты объективен в своих оценках.

② Механизмы взаимопонимания в общении

Выделяют следующие механизмы взаимопонимания:

Идентификация — это способ понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление его самому себе. Это попытка понять состояние, настроение человека, его отношение к миру и себе, поставив себя на его место, слившись с его «Я». При этом неизбежен пусть временный, но отказ от собственного «Я». При идентификации с другим человеком усваиваются его нормы, ценности, поведение, вкусы и привычки. Человек ведет себя так, как, по его мнению, строил бы в данной ситуации свое поведение этот человек. Идентификация имеет особое личностное значение на определенном этапе развития, чаще всего в старшем подростковом или юношеском возрасте, когда она во многом определяет характер отношений между юношей и значимыми для него взрослыми или сверстниками (например, отношение к кумиру).

Эмпатия — постижение эмоционального состояния, вчувствование в другого человека. Термин вошел в обиход психоло-

гической науки благодаря Э. Титченеру. Сегодня это чрезвычайно многогранный термин, который в том числе означает:

- психический процесс, позволяющий человеку понять переживания другого человека, — эмпатия как механизм познания;
- деятельность человека, которая позволяет особым образом строить общение, — эмпатия как особый вид внимания к другому человеку;
- способность, свойство личности — эмпатия как характеристика человека, точнее можно сказать — «эмпатийность».

Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит в душе другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Известно, что эмпатия тем выше, чем лучше человек способен представить себе, как одно и то же событие будет воспринято разными людьми, и насколько он допускает право на существование этих точек зрения. Большое значение имеет и личный опыт разнообразных душевных переживаний, потому что трудно вообразить чувство другого, которое сам никогда не испытывал.

Н.Н. Обозов рассматривает эмпатию как процесс (механизм) и включает в него когнитивные, эмоциональные и действенные компоненты. По его мнению, эмпатия имеет три уровня.

В основе иерархической структурно-динамической модели лежит когнитивная эмпатия (*первый уровень*), проявляющаяся в виде понимания психического состояния другого человека без изменения своего состояния.

Второй уровень эмпатии предполагает эмоциональную эмпатию, не только в виде понимания состояния другого человека, но и сопереживания и сочувствия ему, эмпатического отреагирования. Данная форма эмпатии включает два варианта. Первый связан с простейшим сопереживанием, в основе которого лежит потребность в собственном благополучии. Другая, переходная форма от эмоциональной к действенной эмпатии, находит свое выражение в виде сочувствия, в основе которого лежит потребность в благополучии другого человека.

Третий уровень эмпатии — высшая форма, включающая когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. Она в полной мере выражает межличностную идентификацию, которая является не только мысленной (воспринимаемой и понимаемой) и чувственной (сопереживаемой), но и действенной. На этом уровне эмпатии проявляются реальные действия и поведенческие акты по оказанию помощи и поддержки пар-

тнеру по общению (иногда такой *стиль поведения называется помогающим*). Между тремя формами эмпатии существуют сложные взаимозависимости (Обозов, 1979). В изложенном подходе достаточно убедительно и логично обоснованы второй и третий уровни эмпатии (эмоциональная и действенная). Вместе с тем ее первый уровень (когнитивная эмпатия), связанный с пониманием состояния других людей без изменения своего состояния), является, по нашему представлению, чисто когнитивным процессом.

Эмпатия, эмпатийность в отношении с партнером может рассматриваться как одно из наиболее важных профессиональных качеств психолога, педагога, социального работника, менеджера. В большинстве случаев высокая профессиональная эмпатийность — результат специального обучения навыкам самоанализа, развития сензитивности, способности к эмпатическому вниманию (слушанию).

Рефлексия — это осмысление субъектом того какими средствами, почему он произвел то или иное впечатление на партнера по общению. Другими словами это представление о том, что думают обо мне другие. Это и познание другого через то, что он думает обо мне, и познание себя гипотетическими глазами другого.

Обратная связь — это получение адресатом информации о том, какое воздействие он оказал на адресата и корректировка на этой основе дальнейшей стратегии общения. Другими словами это реагирование на действия партнера. Эффективная обратная связь предполагает описание поведения человека без приписывания мотивов действий, оценки установок или личностных черт. Фраза «Ты всегда стараешься произвести на нас впечатление» — содержит оценку, в то время как высказывание «Я заметил, что, когда кто-нибудь еще поступает хорошо, ты стремишься заговорить о своих собственных достижениях» — содержит описание поведения.

Обратная связь тем более объективна, чем больше в ней информации о партнере и его конкретном поступке, и чем меньше о взаимоотношениях. Объективная обратная связь вызывает наименьшую психологическую защиту и наибольшее желание понять, изменить поведение, помогает партнеру лучше разобраться в своем собственном поведении и его последствиях.

Стереотипизация — это классификация форм поведения и интерпретация их причин путем отнесения к уже известным или кажущимся известными явлениям, социальным сте-

реотипам. Стереотипизация — необходимый и полезный инструмент социального познания мира. Он позволяет быстро и на определенном уровне достаточно надежно категоризовать, упрощать социальное окружение человека, сделать его понятным, а следовательно, прогнозируемым. Однако стереотипизация может и ограничивать восприятие человека, а следовательно и его поведение.

③ Стереотипы восприятия

На эффективность общения большое влияние оказывают также *стереотипы восприятия*. С точки зрения восприятия человека человеком для эффективного общения необходимо хорошо ориентироваться в чувствах, особенностях личности, мотивах и потребностях своего собеседника. Источником информации о них служит внешность собеседника, его речь и невербальное поведение. Однако при оценке ролей и личностных особенностей окружающих мы как правило опираемся на сложившийся у нас *эталон*. В основе эталонов лежит вера в устойчивую связь между некоторыми чертами внешности и определенными ролевыми и личностными особенностями человека. Отождествляя собеседника с эталоном по некоторым наблюдаемым признакам, мы приписываем ему одновременно и множество других черт, которые по нашему мнению встречаются у людей подобного рода. Таким образом, отнесение человека к определенной категории позволяет домыслить большое количество необходимых, но отсутствующих сведений. Вместе с тем, стереотипное восприятие людей по эталонам связано с целым рядом специфических ошибок:

- *эффектом проекции* — когда приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать **свои** собственные достоинства, а неприятному — **свои** недостатки, т. е. наиболее четко выявлять у других те черты, которые ярко представлены у нас самих;
- *эффектом средней ошибки* — тенденцией смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего;
- *эффектом порядка* — когда при противоречивой информации больший вес придается данным, полученным первыми, а при общении со старыми знакомыми, наоборот, доверять больше последним сведениям;

- *эффектом ореола* — когда к человеку складывается определенное отношение по его какому-либо поступку, ореол может иметь как положительную, так и отрицательную окраску;
- *эффектом стереотипизации*, который заключается в приписывании человеку черт, характерных для определенных социальных групп (например, профессиональным: учителю, продавцу, математику мы приписываем определенные черты личности).

Социальный стереотип — устойчивое представление о каких-либо явлениях или признаках, свойственных представителям той или иной социальной группы. Разные социальные группы, взаимодействуя между собой, вырабатывают определенные социальные стереотипы. Наиболее известны этнические или национальные стереотипы — представления о членах одних национальных групп с точки зрения других. Например, стереотипные представления о вежливости англичан, легкомысленности французов или загадочности славянской души.

Стереотипы могут играть и положительную роль во взаимоотношениях с людьми, так как они экономят энергию, способствуют более быстрой реакции автоматически реагировать во многих случаях. Вежливость с собеседником — выработанный у многих стереотип, который позволяет устанавливать контакт.

④ Каузальная атрибуция

В социальной психологии существует целый раздел, посвященный изучению закономерностей восприятия причин поступков — каузальная атрибуция. Механизм каузальной атрибуции относится к ситуации социального познания и означает причинное объяснение поступков. Способность толкования поведения присуща каждому человеку, она составляет багаж его житейской психологии. В любом общении мы каким-то образом, даже не задаваясь специальными вопросами, получаем представление о том, «почему» и «зачем» человек что-то сделал. Можно сказать, что человеку дано одновременно с восприятием поступка другого человека воспринимать и его «настоящую» причину.

Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на

основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации (в этом случае может действовать механизм идентификации). Но, так или иначе, возникает целая система способов такого приписывания (атрибуции).

В социальной психологии существует целый раздел, посвященный изучению закономерностей восприятия причин поступков, — каузальная атрибуция. В этом разделе четко выделяются теоретическая и экспериментальная линии изучения процесса каузальной атрибуции. Теория пытается возвести в ранг научного анализа те неосознаваемые когнитивные процессы, которые происходят в голове у «наивного испытуемого», занимающегося причинным приписыванием. Наиболее известны схемы каузального анализа, созданные Э. Джонсом и К. Дэвисом, а также Г. Келли.

Мера и степень приписывания в процессе межличностного восприятия зависит от двух показателей:

- 1) степени уникальности или типичности поступка;
- 2) от степени его социальной «желательности» или «нежелательности».

В первом случае имеется в виду тот факт, что типичное поведение есть поведение, предписанное ролевыми образцами, и потому оно легче поддается однозначной интерпретации. Напротив, уникальное поведение допускает много различных интерпретаций и, следовательно, дает простор приписыванию его причин и характеристик.

Во втором случае: под социально «желательным» понимается поведение, соответствующее социальным и культурным нормам и потому сравнительно легко и однозначно объясняемое. При нарушении таких норм (социально «нежелательное» поведение) диапазон возможных объяснений расширяется.

В других работах было показано, что характер атрибуций зависит и от того, выступает ли субъект восприятия сам участником какого-либо события или его наблюдателем. В этих двух различных случаях избирается разный тип атрибуции. Г. Келли выделил три таких типа:

- 1) *личностную атрибуцию* — когда причина приписывается лично совершающему поступок;
- 2) *объектную атрибуцию* — когда причина приписывается тому объекту, на который направлено действие;
- 3) *обстоятельствственную (или ситуационную) атрибуцию* — когда причина совершающегося приписывается обстоятельствам.

В жизни мы время от времени пользуемся всеми тремя схемами, но тяготеем, испытываем личную симпатию к одной — двум. Причем, что очень важно: используемая схема представляется нам самим не субъективным психологическим пристрастием, а отражением объективной реальности, так сказать, истиной в последней инстанции: «именно так и есть, я же знаю».

Однако наиболее интересный и практически значимый раздел каузальной атрибуции — это изучение истинности совершаемых нами приписываний, происхождение закономерных ошибок и искажений.

Было выявлено, что наблюдатель поведения чаще использует личностную атрибуцию для описания причин поступка участника, а участник причину своего поведения чаще всего объясняет обстоятельствами. Так, например, при приписывании причин успеха и неудачи: участник действия «винит» в неудаче преимущественно обстоятельства, в то время как наблюдатель «винит» за неудачу прежде всего самого исполнителя. Таким образом, объясняя чье-либо поведение, мы недооцениваем влияние ситуации и переоцениваем степень проявления черт и установок индивида. Это явление получило название «фундаментальная ошибка атрибуции».

Из-за этой ошибки наблюдатели часто склонны переоценивать роль и ответственность личности в происходящем. Люди часто объясняют свое собственное поведение с точки зрения ситуации, но считают, что другие сами несут ответственность за свое поведение. Мы можем сказать: «Я злюсь, потому что все идет не так, как хочется», но другие, видя наше поведение, могут подумать: «Он (она) ведет себя агрессивно, потому что он (она) злой человек».

Э. Джонс и Р. Нисбет в своем обширном труде по данному вопросу приходят к выводу, что причина различий во взглядах деятеля и наблюдателя кроется в апелляции того и другого к различным аспектам информации. Для наблюдателя внешняя среда постоянна и устойчива, а действия актора изменчивы, непонятны, поэтому на них он и обращает внимание, прежде всего. Для актора его действия спланированы и простроены, а среда непостоянна, поэтому он концентрирует внимание на себе. В результате деятель воспринимает свои поступки как реакцию на внешние сигналы (ситуационная атрибуция), а наблюдатель видит активность актора, изменяющего постоянную среду (личностная атрибуция).

① Задания для самостоятельной работы

- Понаблюдайте как люди объясняют свои поступки и поступки других. Опишите в лабораторной работе пример каузальной атрибуции, который вы наблюдали.
- Выявите в своих практиках общения проявление стереотипов восприятия и опишите это явление в лабораторной работе.
- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Интерпретация других» с. 100–115.

① Вопросы для самоподготовки

1. Что такое социальная перцепция?
2. Какие существуют эффекты, феномены и механизмы межличностного восприятия?
3. Как можно определить понятие «каузальная атрибуция»?
4. Что означает «фундаментальная ошибка атрибуции»?
5. Какие выделяют типы атрибуций?
6. Что такое стереотип восприятия?
7. Какие выделяют стереотипы восприятия?

Лекция 7

Коммуникативная сторона общения

① Понятие коммуникации и ее место в процессе общения

Когда говорят о **коммуникации** в узком смысле слова, то, прежде всего, имеют в виду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все это можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией. Таким образом, во время акта общения имеет место не просто движение информации, а взаимная передача закодированных сведений между двумя индивидами — субъектами общения.

1. Понятие коммуникации и ее место в процессе общения	78
2. Процесс коммуникации	79
3. Типы информации	80
4. Этапы процесса общения	81
5. Характеристики различных способов передачи информации	83

Следовательно, схематично коммуникация может быть изображена так:

$$S \rightleftharpoons S.$$

Но люди в процессе коммуникации не просто обмениваются значениями, они стремятся выработать общий смысл, а это возможно лишь в том случае, если информация не только принята, но и осмыслена. Таким образом, смысл коммуникации не сводится к простому процессу передачи информации, так как в условиях человеческого общения информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается¹. Обмен информацией происходит только в том случае, когда одна сторона «предлагает» информацию, а другая воспринимает ее и сообщает свою информацию как вербальную, так и невербальную.

Общение одного субъекта с другим рассматривается как *межличностный* уровень коммуникативной деятельности, общение субъекта с группой — как *личностно-групповой*, общение субъекта с массой — как *личностно-массовый*.

Единицей коммуникативной деятельности выступает диалог, а элементарными единицами диалога — такие действия как высказывания и слушание. Коммуникация между людьми реализуется с учетом отношений между ними, их установок, целей, намерений. Это приводит не просто к движению информации, но и к уточнению, обогащению знаний, сведений и мнений, которыми обмениваются люди.

② Процесс коммуникации

Процесс коммуникации упрощенно можно представить следующей схемой 1.

Коммуникационный процесс — это обмен информацией между двумя или более людьми. Основная цель коммуникационного процесса — обеспечение понимания информации, являющейся предметом обмена, т.е. сообщений. Итак, коммуникацию нельзя рассматривать лишь как отправление информации какой-то передающей системой или как прием ее другой системой, потому что в отличие от простого «движения информации» между двумя устройствами, общение как коммуника-

¹ Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1999. С. 84.



Схема 1. Процесс коммуникации

ция предполагает активность сторон, принимающих участие в коммуникационном процессе. А это значит, что:

- направляя информацию, человек ориентируется в своем партнере, т.е. анализирует его мотивы, цели, установки (социальная перцепция);
- партнеры могут повлиять друг на друга, т. е. обмен информацией предполагает воздействие на поведение партнера (социальная интеракция). Это означает, что при обмене информацией происходит изменение самого типа отношений, который сложился между участниками коммуникации;
- коммуникативное взаимодействие возможно только в том случае, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор) и человек, принимающий ее (реципиент) обладают сходной системой кодификации и декодификации информации. То есть «все должны говорить на одном языке»;
- в условиях человеческой коммуникации могут возникать коммуникативные барьеры. Они носят социальный или психологический характер¹.

Таким образом, рассматривая понятие коммуникации, мы будем иметь в виду, что все три компонента общения тесно взаимосвязаны между собой и коммуникативный процесс объединяет процессы восприятия и процессы взаимодействия между индивидами.

③ Типы информации

Информация, исходящая от коммуникатора может быть двух типов: побудительная и констатирующая.

¹ Пореряхин А.Л. Психология управления. Основы межличностного общения. К. 1999. С. 203—219.

Побудительная информация выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-либо действие. Стимуляция в свою очередь может быть следующих видов:

- **активизация** — побуждение к действию в заданном направлении;
- **интердикция** — побуждение, не допускающее определенных действий, запрет нежелательных видов деятельности;
- **дестабилизация** — рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения и деятельности.

Констатирующая информация выступает в форме сообщения, она имеет место в различных образовательных системах и не предполагает непосредственного изменения, хотя косвенно способствует этому.

В качестве дополнительных видов коммуникации выступают:

- **экспрессивная** — передача чувств, оценок, взглядов;
- **социально-ритуальная** — поддержание обычаев, норм, процедур поведения.

④ Этапы процесса общения

Общение — это целостный процесс, который начинается с установления психологического контакта между партнерами и заканчивается разрывом психологического контакта. В акте общения, в котором принимает участие одновременно два человека, можно выделить четыре этапа:

Этап 1: ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ от общения с самим собой или другим партнером на общение с данным человеком. На этом этапе прерывается, заканчивается или оттесняется на задний план предыдущая деятельность, партнер становится важнейшим компонентом окружающей ситуации, начинается изучение партнера. Фаза переключения обычно занимает секунды, однако, неполное прохождение этой фазы существенно затрудняет последующий этап общения.

Этап 2: УСТАНОВЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНТАКТА. От психологического контакта во многом зависит, каково будет первое слово, кто его произнесет, как оно прозвучит, и какое воздействие окажет на партнера. На данном этапе продолжается изучение партнера, выбирается стиль общения. В ходе

установления контакта каждый из участников пытается определить необходимый ему тип ситуации не только для себя, но и для партнера. Из выбора типа ситуации вытекают актуальные роли партнеров. Контакт чаще всего устанавливается с помощью невербальных (неречевых) средств общения, но иногда и словами. Психологический контакт считается установленным, когда у обоих участников сложилась уверенность в том, что партнер включился в процесс общения (например, когда человек замечает, что некоторые микродвижения партнера скоординированы с его собственными).

Этап 3: ОБМЕН РЕЧЕВЫМИ СООБЩЕНИЯМИ. Основным этапом общения является обмен словесными текстами, в процессе которого партнеры выбирают соответствующий язык и формы общения, складываются конкретные формулировки аргументов. По времени обмен словесными текстами занимает обычно основную часть в процессе общения, но не трудно представить себе и такую ситуацию, в которой основное время уходит на установление контакта. Наиболее распространенная ошибка при общении — это сосредоточение всего внимания на третьем словесном этапе и недооценка важности остальных.

При более пристальном рассмотрении обмен речевыми сообщениями складывается из следующих процедур:

ЗАРОЖДЕНИЕ ИДЕИ. Обмен информацией начинается с формулирования идеи или отбора информации, т. е. отправитель решает, какую значимую идею или проблему следует сделать предметом обмена. К сожалению, многие попытки обмена информацией обрываются на этом первом этапе, поскольку отправитель не затрачивает достаточного времени на обдумывание идеи. Важно помнить, что идея еще не трансформирована в слова или не приобрела другой такой формы, в которой она послужит обмену информацией. Отправитель решил только, какую именно концепцию он хочет сделать предметом обмена информацией.

КОДИРОВАНИЕ И ВЫБОР КАНАЛА. Прежде чем передать идею, отправитель должен с помощью *символов* закодировать ее, используя для этого слова, *интонацию и жесты* (язык тела). Такое кодирование превращает идею в сообщение.

ПЕРЕДАЧА. Речь идет о физической передаче сообщения, которую многие люди по ошибке и принимают за сам процесс коммуникаций. В то же время, как мы видели, передача является лишь одним из важнейших этапов, через которые необходимо пройти, чтобы донести идею до другого лица.

ДЕКОДИРОВАНИЕ. После передачи сообщения отправителем получатель декодирует его. Декодирование — это перевод символов отправителя в мысли получателя. Если символы, выбранные отправителем, имеют точно такое же значение для получателя, последний будет знать, что именно имел в виду отправитель, когда формулировалась его идея. Обмен информацией следует считать эффективным, если получатель продемонстрировал (вербально или невербально) понимание идеи, произведя действия, которых ждал от него отправитель.

Указанные процедуры находят свое отражение в модели коммуникативного процесса, которая предложена американским журналистом Г. Лассуэллом. Она включает пять элементов:

- **КТО?** (передает сообщение) — **Коммуникатор**
- **ЧТО?** (передается) — **Сообщение** (текст)
- **КАК?** (осуществляется передача) — **Канал**
- **КОМУ?** (направлено сообщение) — **Аудитория**
- **С КАКИМ ЭФФЕКТОМ?** — **Эффективность**

Таким образом, говоря о проблеме коммуникации в целом, можно выделить следующие три аспекта:

1. **Техническая проблема:** на сколько точно могут быть переданы символы коммуникации?
2. **Семантическая проблема:** насколько точно переданные символы выражают желаемый смысл?
3. **Проблема эффективности:** насколько эффективно воспринятый смысл влияет на людей в желаемом направлении?

Этап 4: РАЗРЫВ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНТАКТА. Разрыв контакта требует ряд подготовительных действий. Подготовка к разрыву идет на двух уровнях одновременно: на словесном (исчерпывание темы разговора или его прерывание фразой типа: «Извините, я тороплюсь») и на невербальном уровне (поворот туловища, изменение интонации, фиксирование взгляда на постороннем предмете и т. д.).

⑤ Характеристики различных способов передачи информации

Традиционное и дистанционное общение

На коммуникативные процессы, динамически происходившие в социальном организме, можно взглянуть как на все бо-

лее усложняющуюся систему управления: усложнялась сама структура субъектов, участвующих в решении задач по обеспечению устойчивости социального организма и по выработке стратегии и тактики его развития. Исчезновение монополии на истину означало исчезновение монополии на власть. Рассмотрим сами способы передачи информации.

Традиционное общение обычно связывается со способом передачи информации «из уст в уста». Определим для него сферу применения: это межличностная коммуникация, — коммуникация в неформальной группе, в семье, между влюбленными и т. д. Ясно, что спектр ситуаций, в которых используется этот способ, весьма велик — разговор босса и подчиненного обходится иногда и без звукоусиливающих устройств, хотя может осуществляться на повышенных тонах. В то же время сегодня и любовную записку можно отправить при помощи интернета. Значит, оппозиция коммуникации «из уст в уста» — дистанционное общение нуждается, как минимум, в дополнении: *между кем* осуществляется такая коммуникация. Противопоставление любовного разговора и сугубо служебных отношений между начальником и его подчиненными как нельзя лучше годится для обозначения различий видов коммуникаций: для первой ситуации мы оставим определение «межличностная», а для второй будем использовать термин «специальная коммуникация». Соответственно, *традиционная* коммуникация подразделяется на межличностную и специальные (в разных вариантах, к которым мы еще вернемся). *Дистанционная* коммуникация, в свою очередь, может быть межличностной; специальной; массовой.

Специальная коммуникация

Общение проповедника со своей паствой, общение командира воинского подразделения и военнослужащих, наконец, общение начальника и подчиненного — все это примеры специальной коммуникации. Обозначим ее свойства.

1. Отношения между участниками — преимущественно иерархические. Отчетливо выражена разница в статусах общающихся, причем Коммуникатор всегда обладает более высоким статусом, чем Аудитория. Этот статус может быть выражен формально (как в армии), или же он проявляется в высокой степени профессионализации (в театре, в школе, в ходе публичного выступления политика в рамках предвыборной кампании). Отсюда пространственная

оформленность отношений: офис начальника, амбон в церкви, сцена и зрительный зал в театре, стол учителя в классе. Попытки изменить стиль общения, как правило, начинаются со слома этой пространственной мизансцены: расположение мест учителя и учеников в американских колледжах, нововведения некоторых театральных режиссеров, связанные с размещением Аудитории, помещение рабочего места босса в офисе с большим количеством клерков.

2. Однонаправленность потока информации, практическое отсутствие обратной связи (даже если в ходе спектакля вы с чем-то не согласны, дискуссия с актерами не состоится — максимум, что вы сможете сделать, это освистать их или, наоборот, закричать «браво», но сцена останется все той же трибуной проповедника).
3. Полное отсутствие конверсии информации. Идеальным примером здесь является армия или иная организация с жесткой структурой, в которой информация должна быть передана по вертикали без малейшего изменения, в целях обеспечения функционирования всей системы.
4. Наличие в информации сильной прагматической составляющей («сделай так!» — свойственно армии, «думай так!» — церкви, «выучи от сих до сих» — школе, «разделяй мои взгляды и проголосуй за меня!» — посыл политического лидера электорату). Согласование действий, ценностей корпорации, конфессии, политического движения — и Аудитории (отсюда повелительное наклонение в речи Коммуникатора, приказание не рассуждать, а выполнять или, как минимум, передавать исходную информацию не искаженной ничьими мнениями). Тем не менее, совсем без эмоций не обойтись (поэтому ПР-деятели крупных корпораций советуют помещать в спортзалах резиновое чучело начальника для отработки на нем боксерских ударов).
5. Отношения между участниками коммуникации чаще всего «уставные», должностные, не выходящие за рамки корпоративной морали, максимально ритуализированные, стереотипные. Так, деловые отношения имеют этикет, отточенный до мельчайших деталей, — его учат, как металловеды учат сопромат.
6. Общение носит, как правило, публичный характер: учитель в школе, пресс-конференция и т. д.

Роль персональных характеристик Коммуникатора в специальных коммуникациях остается очень большой, это роднит специальные и межличностные коммуникации. Пренебрежение персоналиями грозит специальным (иногда сугубо ведомственным) коммуникациям серьезными дисфункциями. Осознано это было уже в начале XX в., с развитием индустриальной социологии и появлением теории «человеческих отношений» на производстве.

② Задания для самостоятельной работы

- Определите содержание монологической формы коммуникативного процесса.
- Определите содержание диалогической формы коммуникативного процесса.
- Определите содержание полилогической формы коммуникативного процесса.

② Вопросы для самоподготовки

1. Что предполагает коммуникативная сторона общения?
2. Что такое коммуникационный процесс?
3. Какие выделяют типы информации?
4. Какие этапы можно выделить в процессе общения?
5. Что дает знание этапов общения?

Лекция 8

① Понятие средства общения

Средства общения

Под средствами общения понимаются операции, с помощью которых каждый участник строит свои действия общения и вносит свой вклад во взаимодействие с другим человеком. Для осуществления общения используются следующие средства: *речевые средства общения* (или вербальные — в переводе с латинского — устный, словесный) и *неречевые* (или невербальные).

Вербальные средства общения

Для передачи сообщения любая информация должна быть соответствующим образом закодирована, т.е. коммуникация возможна лишь посредством использования знаковых систем. Вербальная коммуникация использует в качестве таковой человеческую речь. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации посредством речи менее всего теряется смысл сообщения, если партнеры по общению используют одну и ту же знаковую систему, т.е. говорят на одном языке.

В вербальной коммуникации основной является техника активного слушания, позволяющая лучше понять человека и расположить его к себе.

Невербальные средства общения

Невербальное общение — это коммуникация между индивидами без использования слов, т. е. без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом общения становится тело человека, обладающее исключительно широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею. Как сознание, так и бессознательные и подсознательные компоненты психики человека наделяют его способностями воспринимать и интерпретировать информацию, переданную в невербальной форме. Исследования А. Мейерабиана показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7%, звуки и интонации 38%, прочее неречевое взаимодействие 53%¹. Таким образом, большая часть информации передается посредством невербальных средств общения, которые необходимы для того, чтобы:

- 1) создавать и поддерживать психологический контакт, регулировать течение процесса общения;
- 2) придавать новые смысловые оттенки словесному тексту, направлять истолкование слов в нужное русло;
- 3) выражать эмоции оценки, принятую роль, смысл ситуации.

Основными средствами, которыми обладает «язык тела», являются поза, движения (жесты), мимика, взгляд, «пространственное повеление», характеристики голоса. В последние десятилетия интерес в мировой психологической науке к невербальным способам общения заметно повысился, поскольку стало ясно, что этот компонент социального поведения человека играет в жизни общества более важную роль, чем представлялось ранее. Знание особенностей невербальной коммуникации позволяет адекватно «считывать» мимику, позу, жесты, дыхание, голос, положение глаз, что способствует межличностному взаимодействию и решению проблемных ситуаций. Невербальных знаков общения очень много, одни из них совершаются умышленно, другие — почти умышленно, а третьи — бессознательно.

¹ Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. Кострома, 1992.

Установлено, что невербальные способы общения имеют два источника происхождения: биологическую эволюцию и культуру. Как известно, для животных то, что мы называем невербальными способами общения, является основным инстинктивно обусловленным условием выживания и единственным инструментом социальной коммуникации. В животном мире позы, движения, звуки передают информацию об опасности, близости добычи, наступлении брачного периода и т. д. Эти же средства выражают их отношение друг к другу в конкретных ситуациях. Человек сохранил в арсенале поведения многое из своего животного прошлого. Это наглядно проявляется в сходстве внешних признаков некоторых эмоциональных реакций животного и человека на те или иные ситуации (проявления настороженности, страха, паники, радости и т. п.). Об эволюционном происхождении многих компонентов невербального общения и поведения свидетельствует также то, что одни и те же эмоциональные реакции и состояния в разных культурах выражаются одинаковыми способами и средствами.

Вместе с тем хорошо известно, что символическое значение движений, поз, жестов и даже взгляда в разных культурах имеет различное, иногда прямо противоположное значение. Кивок головой у русских означает «да», а у болгар — «нет»; европеец и американец, сообщая о постигшем их горе или несчастье, принимают скорбное выражение лица и ожидают, что и собеседник сделает то же самое, а вьетнамец в аналогичной ситуации будет улыбаться, потому что он не хочет навязывать свою скорбь собеседнику и избавляет его от притворного выражения эмоций; арабам очень трудно общаться без постоянного прямого контакта взглядами, более интенсивного, чем у европейцев или американцев, а японца с детства воспитывают смотреть собеседнику не в глаза, а в область шеи и т. д. Такого рода наблюдения и специальные исследования говорят о культурном контексте многих форм невербальной коммуникации и поведения.

Среди неясных в плане формирования средств невербального общения остается, в частности, вопрос о том, как люди приобретают навыки невербальной коммуникации. Многое объясняется, конечно, подражанием и наблюдением за поведением других. Но как, например, объяснить обретение индивидом более или менее сложной системы жестов, которыми он сопровождает свою речь? Загадка заключается в том, что и сам человек не может в большинстве случаев сказать: почему он исполь-

зует тот или иной жест в каком-то пункте беседы, какой смысл имеет этот жест, зачем он нужен и откуда взялся и т. д.

② Типы невербальных средств общения

Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, т. е. понять язык невербального общения. Этот язык позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

Невербальное поведение личности полифункционально, поскольку:

- создает образ партнера по общению;
- выражает качество и изменение, взаимоотношений партнеров по общению, формирует эти отношения;
- является индикатором актуальных психических состояний личности;
- выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
- поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
- выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений.

Существуют различные классификации невербальных средств общения, что обусловлено их богатством и многогранностью. Рассмотрим следующую систематизацию невербальных средств общения, которая строится на выделении четырех групп:

- 1) визуальные;
- 2) акустические;
- 3) тактильные;
- 4) ольфакторные.

Первая группа включает те невербальные средства общения, которые человек, в первую очередь, воспринимает при помощи органа зрения.

Визуальные невербальные средства общения включают:

- *Мимика* — это выражение лица, положение головы человека. Мимика является одним из главных показателей

чувств говорящего. Она позволяет лучше понять партнера по общению, разобраться, какие чувства он испытывает.

- *Кинестетические выражения* включают: позу; движение рук (жестикуляция), головы, ног, туловища человека, его походка и осанка.
- *Движение глаз* — направление взгляда, визуальный контакт, частота и длительность фиксации глаз другого человека.
- *Кожные реакции*: покраснение, побледнение.
- *Проксемика* — характеристика межличностной дистанции: расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство. Общение всегда пространственно организовано. Одним из первых пространственную структуру общения стал изучать американский антрополог Э. Холл, который ввел сам термин «проксемика», буквальный перевод которого означает «близость». На проксемические характеристики общения прямое влияние оказывают культурные и национальные факторы. Э. Холл описал нормы приближения человека к человеку — дистанции, характерные для североамериканской культуры. Эти нормы определены четырьмя расстояниями: интимное расстояние (от 0 до 45 см) — общение самых близких людей; персональное (от 45 до 120 см) — общение со знакомыми людьми; социальное (от 120 до 400 см) — предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении; публичное (от 400 до 750 см) — при выступлении перед различными аудиториями.

Ориентация, выражаемая в повороте тела и носка ноги в направлении партнера или в сторону от него, сигнализирует о направлении мыслей.

- *Вспомогательные средства общения*: признаки пола, возраста, расы; одежда, прическа, косметика, украшения, очки.

Акустические невербальные средства общения

Следующие виды невербальных средств общения связаны с голосом, характеристики которого создают образ человека, способствуют распознаванию его состояний, выявлению психической индивидуальности.

Характеристики голоса относят к просодическим и экстралингвистическим явлениям.

- *Просодика* — это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила удара.
- *Экстралингвистическая система* — это включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений человека: плача, кашля, смеха, вздоха и т.д.

Просодическими и экстралингвистическими средствами регулируется поток речи, экономятся языковые средства общения, они дополняют, замешают и предвосхищают речевые высказывания, выражают эмоциональные состояния.

Тактильные невербальные средства общения

К тактильным (или такесическим) средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя, а также контакты с предметами. Доказано, что динамические прикосновения являются биологически необходимой формой стимуляции, а не просто сентиментальной подробностью человеческого общения. Использование человеком в общении динамических прикосновений определяется многими факторами. Среди них особую силу имеют статус партнеров, возраст, пол, степень их знакомства.

Тактильные средства общения в большей мере, чем другие невербальные средства, выполняют в общении функцию индикатора статусно-ролевых отношений, символа степени близости общающихся. Неадекватное использование личностью этих средств может привести к конфликтам в общении.

Ольфакторные средства общения объединяют запахи, которые оказывают воздействие на процесс и результат общения. Они подразделяются на:

- приятные и неприятные запахи окружающей среды;
- естественные и искусственные запахи человека.

② Задания для самостоятельной работы

- Находясь в транспорте, незаметно приглядитесь к какому-либо лицу. Желательно делать это так, чтобы проявленный интерес к человеку оставался для него незамеченным. (Если это не получается, то,

возможно, взгляд наблюдающего слишком настойчивый, прямой, что ограничивает возможности коммуникации. Ненавязчивое изучение другого человека взглядом может стать обычным повседневным упражнением. Естественно, если внимание беспокоило человека, нужно тут же отвести глаза.) Попробуйте вообразить изучаемое лицо улыбающимся, опечаленным, насмешливым, гневным, испуганным, полным нежности и т.д. Тот, кому не удастся это вообразить, основываясь на сиюминутном выражении реального лица, вероятно, испытывает затруднения в понимании смены чувств и настроений на лицах своих собеседников.

- Подготовьте выступление на тему: «Сравнительный анализ общения у человека и животных».

⑨ Вопросы для самоподготовки

1. Дайте определение понятию «средства общения».
2. Какие типы невербальных средств общения можно выделить?

Лекция 9

① Понятие и признаки малой группы

Понятие малой группы. Ее виды и структура

Что такое малая группа? Ответ на этот вопрос кажется очевидным, до тех пор, пока несколько человек не захотят сравнить свои определения. Являются ли группой пассажиры самолета? Не следует ли понимать под группой лишь такое собрание людей, в котором все знакомы друг с другом и ощущают взаимную привязанность? Или, может быть, группу образуют только те люди, которые преследуют общую цель и полагаются друг на друга?

Проблема малой группы является наиболее традиционной и хорошо разработанной проблемой социальной психологии. Большинство эмпирических исследований в социальной психологии выполнены на малых группах, и этому есть несколько причин. Большая часть жизни человека протекает в малых группах: в семье, игровых компаниях сверстников, учебных и трудовых кол-

1. Понятие и признаки малой группы	94
2. История исследования малых групп	97
3. Типология малых групп	100
4. Причины вступления в группу	102
5. Структура малой группы	105

лективах, соседских, приятельских и дружеских общностях. Именно в малых группах происходит формирование личности, проявляются ее качества, поэтому личность нельзя изучать вне группы. Через малые группы осуществляются связи личности с обществом: группа трансформирует воздействие общества на личность, личность воздействует на общество сильнее, если за ней стоит группа. Статус социальной психологии как науки, ее специфика во многом определяются тем, что малая группа и возникающие в ней психологические феномены являются центральными признаками в определении ее предмета. Малые группы на протяжении всей истории социальной психологии являлись основным объектом эмпирических исследований, в том числе лабораторных экспериментов. Наконец, проблемы формирования и развития малых групп, групповых методов обучения, тренинга и психокоррекционного воздействия, совместной трудовой деятельности и руководства деятельностью малых групп традиционно являются одним из главных направлений приложения теории и методов социальной психологии в практике.

Интерес к исследованию малых групп возник очень давно, немедленно вслед за тем, как начала обсуждаться проблема взаимоотношения общества и личности и, в частности, вопрос о взаимоотношении личности и среды ее формирования. Объединение людей с общности, протекающее как процесс обособления и противопоставления внешнему социальному окружению с одновременным уподоблением и единением общности внутри, является универсальным социально-психологическим механизмом, посредством которого реализуются и воспроизводятся отношения между социальными группами — т. е. общественные отношения. С первых дней своей жизни человек связан с определенными малыми группами, причем не просто испытывает на себе их влияние, но только в них и через них получает первую информацию о внешнем мире и в дальнейшем организует свою деятельность.

Малая группа определяется как небольшое по размеру объединение людей, в котором общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов. Малая группа — это не просто любые контакты между людьми (ибо какие-нибудь контакты есть всегда и в произвольном случайном собрании людей), но контакты, в которых реализуются определенные общественные связи и которые опосредованы совместной деятельностью.

Границы малой группы определяются качественными признаками, основными из которых являются контактность и целостность. *Контактность* — это возможность каждого члена группы регулярно общаться друг с другом, воспринимать и оценивать друг друга, обмениваться информацией, взаимными оценками и воздействиями. Целостность определяется как социальная и психологическая общность входящих в группу людей, позволяющая воспринимать их как единое целое.

Помимо качественных признаков малой группы, выделяют ее количественные показатели. Нижняя граница размеров малой группы — три человека, поскольку в группе из двух человек (диаде) групповые социально-психологические феномены протекают особым образом. Верхняя граница малой группы определяется ее качественными признаками и обычно не превышает 20–30 человек. Оптимальный размер малой группы зависит от характера выполняемой совместной деятельности и находится в пределах 5–12 человек. В меньших по размеру группах скорее возникает феномен социального пресыщения, группы большего размера легче распадаются на более мелкие, в которых индивиды связаны более тесными контактами. В этой связи принято выделять группы первичные, т. е. наименьшие по размеру и далее не делимые общности, и вторичные, формально представляющие собой единые общности, но включающие в себя несколько первичных групп.

Таким образом, малая группа — ограниченная совокупность непосредственно 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 функции 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.

② История исследования малых групп

Исследование американским психологом Н. Триплетом (1887) эффективности индивидуального действия, выполненного в одиночку и в условиях группы, принято считать первым экспериментальным исследованием в социальной психологии. Прошло несколько десятилетий, прежде чем экспериментальное (шире — эмпирическое) направление исследований получило дальнейшего развитие в зарубежной специальной психологии. В 20-е годы XX в. усилилась тяга к эмпирическим исследованиям, начался эмпирический бум в социальных науках, особенно в психологии и социологии. Неудовлетворенность умозрительными схемами способствовала поиску объективных факторов. Две крупные работы тех лет (в Германии В. Меде и в США Ф. Оллпорта) во многом продолжали линию исследований, начатую Н. Триплетом.

Ф. Оллпорт сформулировал весьма своеобразное понимание группы как «совокупности идеалов, представлений и привычек, повторяющихся в каждом индивидуальном сознании и существующих только в этих сознаниях». Отказ рассматривать группу как определенную реальность Ф. Оллпорт объяснял отсутствием адекватных методов исследования, что согласовывалось с его позитивистскими установками.

В процессе накопления научных знаний и развития методов исследования преобладающим стало представление о группе как о некоторой социальной реальности, качественно отличающейся от составляющих ее индивидуумов. Важный этап развития психологии малых групп за рубежом, относящийся к периоду 30-х — начала 40-х годов, ознаменовался рядом оригинальных экспериментальных исследований в лабораторных условиях и первыми серьезными попытками разработки

теории группового поведения. Так, например, М. Шериф проводит лабораторные эксперименты по изучению групповых норм; Т. Ньюком исследует аналогичную проблему, но в полевых условиях; В. Уайт, применяя метод включенного наблюдения, реализует программу «живых» групп в трущобах большого города; складывается «теория черт» лидерства и т.п. В этот же период на базе исследования управленческой деятельности в промышленной организации Ч. Бернارد выдвигает идею двухмерного рассмотрения группового процесса (с точки зрения решения групповых задач и со стороны поддержания внутренне-го равновесия и сплочения).

Особая роль в развитии психологии малых групп принадлежит К. Левину, который явился основоположником крупного научного направления, широко известного под названием «групповая динамика». Под его руководством были проведены исследования Р. Леппита и Р. Уальта по изучению групповой атмосферы и стилей руководства, изменения стандартов группового поведения в процессе дискуссии и др. К. Левин одним из первых изучал феномен социальной власти (влияния), внутри-групповые конфликты, динамику групповой жизни.

Вторая мировая война явилась переломным моментом в развитии психологии малых групп за рубежом — в этот период возникает практическая потребность изучения закономерностей группового поведения и эффективных приемов управления группами. К началу 70-х годов можно было выделить девять крупных подходов, определявших развитие психологии групп, таких, как: социометрическое направление, психоаналитическая ориентация, общепсихологический подход средством эмпирико-статистическое направление, формально-модельный подход, теория подкрепления.

В России изучение малых групп (или коллективов) имеет давнюю традицию. Отдельные эмпирические факты группового поведения людей в боевых условиях содержатся в публикациях ряда участников русско-японской войны 1904–1905 гг. Решающую роль в становлении психологии малых групп в нашей стране сыграли научные труды и практическая деятельность В.М. Бехтерева, А.С. Залужского.

После гражданской войны для развития психологии коллективов характерен повышенный интерес исследователей к проблеме вожачества. Среди многочисленных разработчиков этой проблемы мы встречаем имена таких психологов, как П.П. Блонский и Д.Б. Эльконин, чьи взгляды на некоторые

аспекты вожачества (типологию, роли, механизмы, динамику) и сегодня привлекают внимание специалистов.

Вышедшие в 30–40-е годы труды А.С. Макаренко ознаменовали собой принципиально новый этап разработки психолого-педагогических проблем коллектива. В работе Макаренко реализуются (хотя и в упрощенном виде) важнейшие методологические принципы исследования социальной группы: деятельности, системности, развития. В этих исследованиях разнообразно представлена феноменология малой группы, организация, структура и управление (включая руководство и лидерство), нормативная регуляция поведения, сплоченность, психологический климат, мотивация групповой длительности, эмоциональные и деловые отношения, личность в динамике приобретения качественных новообразований в связи с развитием самой группы.

Послевоенные годы характеризуются преимущественно эмпирической направленностью работ, активным знакомством с зарубежным опытом изучения малых групп, переосмыслением отечественного опыта исследования малых групп и коллективов. В этот период формируются социально-психологические центры, ориентированные на проблематику малых групп и коллективов, функционирующих в сфере производства, спорта, образования, в условиях особой трудности и повышенного риска.

1970-е годы составили второй этап в развитии отечественной групповой психологии. В это десятилетие оформилось несколько крупных исследовательских подходов, среди которых наибольшую известность и влияние приобрели стратометрическая и параметрическая концепции коллектива. Обе они опираются на обширный массив эмпирических данных, относящихся к широкому кругу групповых феноменов. Значительному расширению в 1970-е годы подверглась сама проблематика отечественных исследований малых групп, в которой среди прочих появились разделы, связанные с управленческой деятельностью, межгрупповыми отношениями, экологией группы, социально-психологическим тренингом, групповой сплоченностью и эффективностью, психотерапией.

На протяжении третьего этапа (1980-е годы) продолжались и усиливались тенденции постановки и решения методологических вопросов групповой психологии, укрепления и расширения ее теоретического фундамента. Появляется ряд итоговых публикаций по отдельным проблемам групповой психологии: руководству и лидерству, групповой интеграции и эффективности, социально-психологическому тренингу, психологиче-

скому климату, поведению личности в группе, внутригрупповым и межгрупповым отношениям.

Анализ многолетних исследований в области групповой психологии в нашей стране позволяет выделить ряд подходов к изучению феноменов социальной группы, сложившихся за истекшие десятилетия и в немалой степени влияющих на развитие научной мысли. Это — деятельностный подход, социометрическое направление, параметрическая концепция и организационно-управленческий подход.

③ Типология малых групп

Обилие малых групп в обществе предполагает их огромное разнообразие. В настоящее время известно около пятидесяти различных оснований классификации.

Так по уровню группового сознания различают следующие виды групп (по Л.И. Уманскому):

- *Группа-конгломерат* — еще не осознавшая единой цели своей деятельности (аналогичны этому понятия диффузная или номинальная группы).
- *Группа-ассоциация* — имеющая общую цель; все остальные признаки (подготовленность, организационное и психологическое единство) отсутствуют.
- *Группа-кооперация* — характеризуется единством целей и деятельности, наличием группового опыта и подготовленности.
- *Группа-корпорация* — которую выше кооперации ставит наличие организационного и психологического единства (иногда такую группу называют автономной). Для корпорации характерно проявление группового эгоизма (противопоставление себя другим группам, личностям, обществу) и индивидуализма вплоть до асоциальности (например, банда).
- *Коллектив* — группа, отличающаяся наиболее высоким уровнем социального развития, целями и принципами высокого гуманизма.
- *Гомфотерный («сбитый»)* коллектив — в котором ко всем прочим качествам добавляется психофизиологическая совместимость (например, экипаж космического корабля).

При прочих равных условиях коллектив обладает наибольшей эффективностью (особенно при решении задач с ярко вы-

раженным общественным содержанием), наиболее человеческими межличностными отношениями, большей стойкостью к трудностям. Коллективистские отношения определяют через понятия: нравственность, ответственность, открытость, коллективизм, контактность, организованность, эффективность и информированность.

По характеру преимущественной направленности активности групп различают два их типа.

Активность группы типа «*Internal*» (Int-группы) направлена внутрь группы, на ее членов (всех вместе или по отдельности). Это детские клубы, психотерапевтические группы и т.п.

Активность группы типа «*External*» (Ext-группы) направлена вовне ее. К этому типу принадлежат объединения волонтеров, масонские ложи и т.п.

Малые группы также разделяют на формальные и неформальные. Впервые это деление было предложено Э. Мэйо при проведении им знаменитых Хоторнских экспериментов. Согласно Мэйо, формальная группа отличается тем, что в ней четко заданы все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами. Соответственно в формальной группе также строго распределены и роли всех членов группы, в системе подчинения так называемой структуре власти: представление об отношениях по вертикали как отношениях, определенных системой ролей и статусов.

Таким образом, *формальные группы* — группы, членство и взаимоотношение в которых носят преимущественно формальный характер, т. е. определяются формальными предписаниями и договоренностями. Формальными малыми группами являются прежде всего первичные коллективы социальных организаций — например, небольшие трудовые коллективы — сотрудники одного отдела, бригады или цеха.. Ведущей сферой активности и основным психологическим механизмом объединения людей в рамках организационных и институциональных малых групп является совместная деятельность.

Неформальные группы — объединения людей, возникающие на основе внутренних, присущих индивидам потребностей в общении, принадлежности, понимании, симпатии и любви.

С субъективной точки зрения, группы и формальные, и неформальные образуются в процессе реализации людьми их потребностей в общении, однако в рамках неформальных групп общение и возникающие на его основе тесные взаимоотношения являются ведущей сферой активности, и в этом плане цен-

тральным феноменом психологии малых групп является психологическая общность.

Референтность малой группы — значимость групповых ценностей, норм, оценок для индивида. Основные функции *референтной группы* — сравнительная и нормативная, благодаря которым человеку предоставляются возможности соотносить свои мнения и поведение с принятыми в группе и оценивать их с точки зрения соответствия групповым нормам и ценностям.

По времени существования выделяются группы *временные*, в рамках которых объединение участников ограничено во времени (это могут быть участники одной конференции, соседи в салоне самолета или туристы, составляющие тургруппу), и *стабильные*, относительное постоянство существования которых определяется их предназначением и долговременными целями функционирования (семья, сотрудники одного отдела и студенты из одной группы).

Группы делятся на *открытые* и *закрытые* — в зависимости от степени произвольности решения человека вопроса о вхождении в ту или иную группу, участии в ее жизнедеятельности и выхода из нее.

С практической точки зрения особый интерес представляют группы социально-психологического тренинга и психокоррекционные — временные группы, специально создаваемые для формирования навыков эффективного общения, взаимопонимания и решения психологических проблем под руководством психолога–тренера.

④ Причины вступления в группу

Люди вступают в группы по ряду причин:

1. Группа выступает как средство биологического выживания.
2. Как средство социализации и формирования психики человека.
3. Как способ выполнения определенной работы, которую невозможно выполнить одному человеку.
4. Как средство удовлетворения потребности человека в общении, в ласковом и доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважения, признания, доверия.

5. Как средство ослабления неприятных чувств страха, тревоги.
6. Как средство информационного, материального и прочего обмена»¹.

Чтобы полнее понять природу участия индивида в том, что происходит в группе, нужно проанализировать целую цепочку транзакций. «Такие цепочки можно с пользой для дела классифицировать по шести главным типам, включая крайние случаи неучастия (отчуждения) и “полного” участия (интимности). Это дает индивиду шесть возможностей, или выборов, как вести себя в группе»².

1. **Отчуждение.** Некоторые люди могут присутствовать физически, но психически отсутствовать на собрании. Они не принимают участия в происходящем, а если их спросить, выясняется, что они погружены в фантазии. Эти фантазии в целом бывают двух типов.

А) Посторонние фантазии, в которых индивид мысленно покидает группу и представляет себе, что делает что-то другое, никак не связанное с происходящим.

Б) Аутистические транзакции: индивид интересуется происходящим, но по каким-то причинам в нем не участвует. Он проводит время, воображая, что мог бы сказать или сделать относительно различных членов группы. Аутистические фантазии иногда бывают связаны с действительными возможностями участия, но бывают и гораздо менее приспособлены к ситуации и заключаются в прямых выпадах или сексуальных попытках, которые совсем не приемлемы для других участников. Таким образом, сами аутистические фантазии могут классифицироваться как приемлемые и неприемлемые.

2. **Ритуалы, церемонии и церемониалы.** Начальная и заключительная стадии встречи в любой социальной агрегации, включая группы, обычно ритуалистичны по своей природе. Эти ритуальные фазы могут быть краткими и состоять из стандартных приветствий и прощаний, но могут быть и более продолжительными, с перечислением титулов и выражениями признательности. С точки зрения социальной динамики,

¹ Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Психология и педагогика в вопросах и ответах. Ростов-на-Дону, 1999. С. 238.

² Эрик Берн. Лидер и группа: О структуре и динамике организаций и групп. Екатеринбург, 2002. С. 73.

главная особенность ритуального поведения — его предсказуемость. В традиционных ритуалах, таких, как церковная служба, стимулы и реакции хорошо известны всем присутствующим и при обычных условиях стопроцентно предсказуемы.

3. Деятельность. Большинство групп собирается с целью заняться какой-то деятельностью, которая, как уже отмечалось, в самом общем виде формулируется в конституции группы. Если же заранее запланированной деятельности нет, как на многих вечеринках и психотерапевтических группах, время заполняется преимущественно либо времяпрепровождением, либо играми.

4. Времяпрепровождение. Времяпрепровождение состоит из полуритуальных серий комплементарных транзакций, обычно доброжелательных и иногда обучающих. На формальной встрече промежутки между приветственными ритуалами и началом самого собрания заполняются обычно времяпрепровождением. В это время собрание имеет скорее структуру приема, чем группы. На вечеринках времяпрепровождение может занимать весь период между приветствиями и прощаниями. В психотерапевтических группах времяпрепровождение может начаться или продолжаться даже после появления психотерапевта, которое обозначает начало формального сеанса.

5. Игры. После того как члены познакомились друг с другом, обычно в период времяпрепровождения в ходе групповой деятельности, у них развиваются более личные взаимоотношения друг с другом, и тогда возникают скрытые транзакции. Они часто происходят цепочками, с хорошо определенной целью, и являются в сущности попытками различных людей незаметно манипулировать друг другом, чтобы получить определенные желаемые результаты. Такие продолжительные наборы транзакций со скрытыми мотивами называются играми.

6. Интимность с точки зрения транзакционного анализа — это прямое выражение глубоких чувств между двумя индивидами, без скрытых мотивов или сдерживания. Так как такое разделение на пары может отвлечь от деятельности группы, в больших рабочих группах оно не поощряется. Поскольку в подлинной интимности очень важны субъективные моменты и поскольку она редко происходит в группах из-за многочисленных внешних и внутренних запретов и ограничений, ее характеристики трудно исследовать.

Псевдоинтимность (со скрытыми мотивами и ограничениями) — совершенно другое дело; она наблюдается довольно ча-

сто и ошибочно описывается в специальной литературе как подлинная интимность. Псевдоинтимность обычно входит в категории ритуалов, времяпрепровождения или игр.

Эти шесть возможностей перечислены в примерном порядке по сложности взаимодействия и серьезности отношения к ним. Две крайности: отчуждение и интимность, — вероятно, относятся к области психиатрии. Больше всего важны для исследователя социальной динамики времяпрепровождение и игры, поскольку именно они чаще всего воздействуют на ход внутреннего группового процесса.

⑤ Структура малой группы

Структура малой группы — это совокупность связей, складывающихся между ее членами. Поскольку основными сферами активности представителей малой группы являются совместная деятельность и общение, то при исследовании малых групп наиболее часто выделяют:

- структуру связей и отношений, порождаемых совместной деятельностью (функциональных, организационных, экономических, управленческих);
- структуру связей, порождаемых общением и психологическими отношениями (коммуникативную структуру, структуру эмоциональных отношений, ролевую и неформально-статусную структуру).

Для изучения неформальной структуры малой группы наиболее часто используют метод социометрии, предложенный Д. Морено. В основе социометрической структуры группы лежат эмоциональные отношения симпатии и антипатии, феномены межличностной привлекательности и популярности. Основными характеристиками социометрической структуры малой группы являются характеристики *социометрического статуса* членов группы, т. е. положение, которое они занимают в системе межличностных выборов и отвержений; характеристики взаимных эмоциональных предпочтений и отвержений членов группы; наличие микрогрупп, члены которых связаны отношениями взаимных выборов, и характер отношений между ними. Существенной характеристикой группы, получаемой по результатам социометрического опроса, является число взаимных выборов и отвержений по отношению к числу максимально возможных (так называемая социометрическая

сплоченность группы). Итак, основными характеристиками неформальной структуры малой группы, выявляемыми с помощью социометрии, являются:

- социометрический статус членов группы, т. е. положение, которое они занимают в системе межличностных предпочтений и отклонений;
- характеристики взаимных предпочтений и отклонений;
- наличие микрогрупп, члены которых связаны отношениями взаимных предпочтений, и характер отношений между ними;
- относительное число взаимных предпочтений (так называемая социометрическая сплоченность группы).

В коммуникативной структуре малой группы структуре особое значение имеют:

- положение, которое участники группы занимают в системе коммуникаций (доступ к получению и передаче информации, циркулирующей в группе, объем информации, важной для осуществления жизнедеятельности группы);
- направленность и интенсивность коммуникаций в группе.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Групповая поляризация» с. 374–383.
- Прочитайте в книге Р.С. Немова «Психология», кн. 1 раздел «Межличностные отношения в группах коллективах» с. 547–557. Ответьте на следующие вопросы:
 - Какие виды межличностных отношений в группе можно выделить?
 - Как характер взаимоотношений в группе зависит от уровня ее развития?
 - Чем характеризуются типичные взаимоотношения в группе-триаде?

② Вопросы для самоподготовки

1. Какими границами определяется малая группа?
2. Каковы основные признаки малой группы?
3. Какие основные этапы в исследовании малых групп можно выделить?
4. Какие выделяют виды малых групп?
5. Чем различаются формальные и неформальные группы?
6. Что означает понятие «референтная группа»?

Лекция 10

① Социально-психологические параметры малой группы

Феноменология малых групп

Под феноменологией понимается представление и описание основных явлений, характерных для некоторого объекта, в данном случае — для малых групп. Часть социально-психологических феноменов малой группы были указаны выше, остановимся на некоторых из них подробнее и обозначим другие понятия, при помощи которых осуществляется социально-психологическое описание малой группы.

Состав группы может быть описан по-разному в зависимости от того, значимы ли в каждом конкретном случае, например, возрастные, профессиональные или социальные характеристики членов группы. Другими словами, некоторый набор критериев для характеристики состава группы в зависимости от типа деятельности, с которым данная группа связана.

Весьма важной характеристикой группы, проявляющейся в спо-

1. Социально-психологические параметры малой группы	107
2. Положение индивида в группе	109
3. Динамические процессы в малой группе	112

способности ее членов согласовывать свои действия и оптимизировать взаимоотношения, является *групповая совместимость*. Различают такие ее виды как физиологическая, психофизиологическая (например, темпераментов), психологическая (в частности, по интересам) и наивысшая ступень — идеологическая (включает ценностно-ориентационное единство).

Каждой группе присущ социально-психологический климат — качественная сторона межличностных отношений. Она проявляется в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе. Таковыми могут быть в первом случае симпатии, взаимопомощь, всеобщая заинтересованность в успехе, во втором — конкуренция, зависть, амбиции и т.п. Каждый член группы влияет на социально-психологический климат коллектива, создавая и изменяя его. Но и сам социально-психологический климат коллектива оказывает воздействие на каждого отдельного члена коллектива, заставляя его мыслить и поступать адекватно общим настроениям.

Весьма важными характеристиками группы являются ее *ценностно-личностные ориентации* (ЦЛО) — свойства личности, наиболее ценимые в данной группе. Это могут быть талант, положение в обществе, обаяние, деловые качества и т.п.

Группа характеризуется таким параметром, как *коэффициент групповой сплоченности* (КГС). Чем он выше, тем, как правило, сильнее группа. Хотя иногда он свидетельствует лишь о большом количестве взаимно симпатизирующих пар индивидов, что может быть «уравновешено» не меньшим количеством взаимно антагонизирующих пар. Данный параметр может характеризовать, в частности, функциональный «расклад» симпатий, смысл которого в том, что один и тот же член группы для выхода на «разведздание» может предпочесть совсем иного партнера, нежели для игры в покер. Значимость же тех или иных симпатий для группы в целом зависит от ее общегрупповых ЦЛО. Исследование группы на КГС производится методом социометрии.

Групповые нормы — это определенные правила, которые выработаны группой, приняты ею и которым должно подчиняться поведение ее членов, чтобы их совместная деятельность была возможна. Нормы выполняют, таким образом, регулятивную функцию по отношению к этой деятельности. Нормы группы связаны с ценностями, так как любые правила могут быть

сформулированы только на основании принятия или отвержения каких-то социально значимых явлений. *Ценности* каждой группы складываются на основании выработки определенного отношения к социальным явлениям, продиктованного местом данной группы в системе общественных отношений, ее опытом в организации определенной деятельности.

Специфика отношения к ценностям общества определяется местом социальной группы в системе общественных отношений. Нормы как правила, регулирующие поведение и деятельность членов группы, естественно, опираются именно на групповые ценности, хотя правила обыденного поведения могут и не нести на себе какой-то особой специфики группы. Нормы группы включают в себя, таким образом, и общезначимые нормы, и специфические, выработанные именно данной группой.

Понять взаимоотношения индивида с группой можно только при условии выявления того, какие нормы группы он принимает и какие отвергает, и почему он так поступает, как соотносятся социальные и «личностные» нормы. Механизмы, посредством которых группа «возвращает» своего члена на путь соблюдения норм, называются *санкциями*. Санкции могут быть двух типов: поощрительные и запрительные, позитивные и негативные.

② Положение индивида в группе

Первым из понятий, употребляемых в данном контексте, является понятие «*статус*» или «*позиция*», обозначающее место индивида в системе групповой жизни. Термины «статус» и «позиция» часто употребляются как синонимы, хотя у ряда авторов понятие «позиция» имеет несколько иное значение (Божович, 1967). Статус индивида в группе — это реальная социально-психологическая характеристика его положения в системе внутригрупповых отношений, степень действительной авторитетности для остальных участников.

Самое широкое применение понятие «статус» находит при описании структуры межличностных отношений, для чего более всего приспособлена социометрическая методика.

Внутренняя установка человека в системе внутригрупповых отношений — это личное, субъективное восприятие им своего собственного статуса, то как он оценивает свое реальное положение. Действительный статус и его восприятие человеком могут не совпадать.

Другая характеристика индивида в группе — это «роль». Обычно роль определяют как динамический аспект статуса, что раскрывается через перечень тех реальных функций, которые заданы личности группой, содержанием групповой деятельности. Принятая на себя роль во многом определяет восприятие и оценку человека в системе внутригрупповых отношений.

Существует много классификаций и названий групповых ролей. Набор ролевых функций определяется типом группы ее структурой. Так, например, в психокоррекционной группе многие роли носят яркие названия: «добродетельный моралист», «жалобщик», «хранитель времени», «страж демократии», «аутсайдер». Набор ролей в группе также зависит от задач, которые она выполняет. Роли, связанные с групповой поддержкой, носят следующие названия: «поощряющий», «гармонизирующий», «идуший на компромисс», «охраняющий и выполняющий», «устанавливающий стандарты», «пассивно следующий».

В наиболее общем виде роли, связанные с решением задач, и роли, связанные с оказанием поддержки другим членам группы, представлены в таблице 3.

Типологий групповых ролей достаточно много, в основе их, как правило, лежат отношения власти — подчинения или предпочтения — отторжения. Наиболее яркое представление о ролевом разделении в группе дает анализ таких групп, где существует жесткая иерархия, недостаток ресурсов и проблемы с их распределением. Пользуясь греческим алфавитом, статусно-ролевое распределение в такой группе обычно определяется следующим набором ролей:

- альфа — лидер группы, наиболее энергичен, авторитетен, пользуется правом первоочередного присвоения благ;
- бета — второе лицо в группе с соответствующим правом на блага, менее энергичен, но часто более интеллектуален, чем альфа; обычно является хранителем групповых норм и правил;
- гамма-1 — приближенные, опора, соратники, команда альфы;
- гамма-2 — обычно многочисленная подгруппа инертных, подчиняющихся членов группы, становящихся жертвами манипуляций представителей верхнего уровня;
- гамма-3 — оппозиция, подгруппа недовольных своим статусом, но вынужденных подчиняться; по отношению к ним применяется политика «кнута или пряника», при-

**Роли, связанные с решением задач
и оказанием поддержки**

Решение задач	Оказание поддержки
<p><i>Инициатор</i> Предлагает новые идеи и подходы к проблемам и целям группы. Предлагает способы преодоления трудностей и решения задач.</p>	<p><i>Вдохновитель</i> Поддерживает начинания других, высказывает понимание чужих идей и мнений.</p>
<p><i>Разработчик</i> Детально прорабатывает идеи и предложения, выдвинутые другими членами группы.</p>	<p><i>Гармонизатор</i> Служит посредником в ситуациях, когда между членами группы возникают разногласия и, таким образом, сохраняет в группе гармонию.</p>
<p><i>Координатор</i> Комбинирует идеи и предложения и пытается координировать деятельность других членов группы.</p>	<p><i>Примиритель</i> Поступается в чем-то своим мнением, чтобы привести в соответствие мнения других, и, таким образом, поддерживает в группе гармонию.</p>
<p><i>Контролер</i> Направляет группу к ее целям, подводит итог того, что в ней уже произошло, выявляет отклонения от намеченного курса.</p>	<p><i>Диспетчер</i> Создает возможности для общения, побуждая к нему других членов группы и помогая им, и регулирует процессы общения.</p>
<p><i>Оценщик</i> Критически оценивает работу группы и предложения других, сравнивая их с существующими стандартами выполнения поставленной задачи.</p>	<p><i>Нормировщик</i> Формулирует или применяет стандарты для оценки происходящих в группе процессов.</p>
<p><i>Погонщик</i> Стимулирует группу и подталкивает ее членов к действиям, к новым решениям и к тому, чтобы сделать уже больше сделанного.</p>	<p><i>Ведомый</i> Пассивно следует за группой. Выступает в роли зрителя и слушателя в групповых дискуссиях и при принятии решений.</p>

чем «пряником» может быть введение в число приближенных (кооптация), а «кнутом» — ограничение прав, получаемого вознаграждения, довольства, изгнание из группы и вплоть до физической расправы;

- гамма-4 — шут, позволяющий себе (с разрешения лидера) критические замечания, поддерживая видимость демократии, свободы слова и т. п.; по статусу может быть на уровне от гамма-1 до гамма-3;

- омега — «козел отпущения» — лицо, принимающее на себя групповую агрессию. Такая роль группе необходима для сплочения, демонстрации единства, ощущения чувства «мы» в противовес омеге, которая как раз и есть «не мы». Если личность в позиции омега не согласна со своим статусом и покидает группу, группа находит другую личность на эту роль.

Довольно сильно такое групповое деление проявляется и в группах социально незрелых личностей — детей, преступников.

Важным компонентом характеристики положения индивида в группе является система «*групповых ожиданий*». Этот термин обозначает тот простой факт, что всякий член группы не просто выполняет в ней свои функции, но и обязательно воспринимается, оценивается другими. В частности, это относится к тому, что от каждой позиции, а также от каждой роли ожидается выполнение некоторых функций. Группа через систему ожидаемых образцов поведения, соответствующих каждой роли, определенным образом контролирует деятельность своих членов. В ряде случаев может возникать рассогласование между ожиданиями, которые имеет группа относительно какого-либо ее члена, и его реальным поведением, реальным способом выполнения им своей роли. Для оптимизации контроля членами группы используются групповые нормы и групповые санкции.

③ Динамические процессы в малой группе

Термин «групповая динамика» может быть употреблен в трех различных значениях:

1. Данным термином обозначается определенное направление исследования малых групп в социальной психологии, т.е. школа К. Левина.
2. Определенные методики, которые используются при изучении малых групп и которые преимущественно были разработаны в школе Левина. «Групповая динамика» в данном случае — особый вид лабораторного эксперимента, специально предназначенный для изучения групповых процессов.
3. Совокупность тех динамических процессов, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и которые знаменуют собой движение группы от стадии к стадии, т.е. ее развитие.

В своем развитии группа проходит следующие четыре этапа:

1. *Стадия проверки и зависимости.* Для вновь образованных групп на данной стадии характерно формирование чувства принадлежности к группе, возникновение желания устанавливать отношения с другими участниками, ориентация в групповых задачах и нормах, распределение групповых ролей. Существующие малые группы вновь проходят эту стадию при определенных условиях, например, появление нового члена группы, изменение целей группы.
2. *Стадия внутреннего конфликта.* Характеризуется тем, что в группе падает сплоченность, возрастает напряжение и недовольство, начинается процесс распределения ролей. Однако, процессы, проходящие с группой в этот период, необходимо отличать от процессов, происходящих в межличностном конфликте. Данная стадия имеет большое значение для последующего развития группы, поскольку от нее зависит эффективность следующей стадии. Успешность прохождения группой данной стадии определяется ее руководителем или лидером.
3. *Стадия продуктивности.* На этой стадии развивается групповая сплоченность, участники группы начинают эффективно взаимодействовать друг с другом, решая поставленные цели.
4. *Стадия сплоченности и привязанности.* Участники группы устанавливают более тесную эмоциональную связь, они собираются вместе только для того, чтобы пообщаться друг с другом, при этом (если это, например, производственный коллектив) ее непосредственные цели и задачи отступают на второй план.

Целостное представление о развитии группы по характеристике групповых процессов допускает и более дробный анализ, когда отдельно исследуется развитие групповых норм, ценностей система межличностных отношений и т.д.

② Задания для самостоятельной работы

- Напишите эссе на тему «Если бы я на 24 ч стал невидимкой...»
- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Групповая поляризация» с. 374–383.

- Прочитайте в книге Р.С. Немов «Психология» раздел «Межличностные отношения в группах и коллективах» с. 547 — 557. Ответьте на следующие вопросы:
 - Какие виды межличностных отношений в группе можно выделить?
 - Как характер взаимоотношений в группе зависит от уровня ее развития?
 - Чем характеризуются типичные взаимоотношения в группетриаде?
- Прочитайте в книге Р.С. Немов «Психология» раздел «Эффективность групповой деятельности» с. 558–571. Ответьте на следующие вопросы:
 - Какие выделяют факторы эффективности трудовой деятельности?
 - Как зависит эффективность групповой работы от ее структуры?
 - Опишите систему критериев и признаков эффективности групповой работы.
 - Какие пути повышения эффективности групповой работы существуют?

② Вопросы для самоподготовки

1. Какими границами определяется малая группа?
2. Каковы основные признаки малой группы?
3. Какие выделяют виды малых групп?
4. Чем различаются формальные и неформальные группы?
5. Что значит референтная группа?
6. Каковы социально-психологические параметры малой группы?
7. Дайте определение понятию «групповая роль»
8. Какие групповые роли выделяют?
9. Что означает термин «групповая динамика»?
10. Какие этапы развития группы можно выделить?

Лекция 11

① Определение, виды и функции лидерства

Социально-психологический феномен лидерства

Понятие лидерства и различные его концепции возникли впервые в западной психологии на базе эмпирических исследований малых групп. Многие исследователи изучали лидерство как социально-психологический феномен с различных точек зрения, выделяя тот или иной его аспект.

Лидерство в малой группе — это феномен воздействия или влияния одного из членов группы на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов. Лидерство — это естественный социально-психологический процесс в группе, построенный на влиянии личного авторитета индивида на поведение членов группы.

Основными признаками лидерства являются:

- более высокая активность и инициативность лидера группы при решении группой совместных задач;
- большая информированность о решаемой задаче, о членах группы и о ситуации в целом;

1. Определение, виды и функции лидерства	115
2. Факторы, определяющие феномен лидерства	117
3. Классификации стилей лидерства	118

- более выраженная способность оказывать влияние на других членов группы;
- большее соответствие поведения социальным установкам, ценностям и нормам, принятым в данной группе;
- большая выраженность личных качеств, эталонных для данной группы.

Основные функции лидера — организация совместной жизнедеятельности в различных ее сферах, выработка и поддержание групповых норм, внешнее представительство группы во взаимоотношениях с другими группами, принятие ответственности за результаты групповой деятельности, установление и поддержание благоприятных социально-психологических отношений в группе.

Выделяют *два основных вида* лидерства:

- лидерство в деловой сфере («инструментальное лидерство»);
- лидерство в эмоциональной сфере («экспрессивное лидерство»).

Это обуславливается выделением двух основных сфер жизнедеятельности малой группы — деловой, связанной с осуществлением совместной деятельности и решением групповых задач, и эмоциональной, связанной с процессом общения и развития психологических отношений между членами группы. Лидерство в деловой сфере и лидерство в эмоциональной сфере могут быть персонифицированы в одном лице, но чаще они распределяются между разными членами группы.

В зависимости от степени выраженности ориентации на ту или иную сферу жизнедеятельности группы можно выделить типы лидеров, направленных:

- на решение групповых задач;
- на общение и взаимоотношения в группе;
- универсальных лидеров.

Внутри каждой из сфер групповой жизнедеятельности могут быть выделены более дифференцированные виды лидеров:

- лидер-организатор;
- лидер-специалист;
- лидер-мотиватор;
- лидер-генератор эмоционального настроения.

② Факторы, определяющие феномен лидерства

По мнению некоторых авторов, лидерство определяется взаимодействием ряда переменных, основными из которых являются:

- индивидуальные психологические характеристики личности самого лидера;
- социально-психологические характеристики членов малой группы;
- характер решаемых задач и особенности ситуации, в которой находится группа.

Однако в настоящий момент имеются серьезные возражения по поводу существования универсального набора психологических качеств, делающих человека лидером. В частности, Р. Стогдилл, проведя комплексный обзор исследований в области лидерства, отмечает, что изучение личностных качеств лидеров дает противоречивые результаты. К числу наиболее часто упоминаемых исследователями личных качеств эффективных лидеров относятся:

- интеллект;
- стремление к знаниям;
- доминантность;
- уверенность в себе;
- эмоциональная уравновешенность;
- стрессоустойчивость;
- креативность;
- стремление к достижению;
- предприимчивость;
- надежность;
- ответственность;
- независимость;
- общительность.

Как показывают исследования, взаимосвязь между степенью выраженности отдельных качеств и эффективностью лидерства носит неоднозначный характер, в разных ситуациях эффективные лидеры обнаруживают разные качества. Р. Стогдилл сделал вывод, что не существует такого набора личных качеств, который присутствует у всех эффективных лидеров, и что структура личных качеств лидера должна соотноситься с личными качествами членов группы, содержанием групповой деятельности и конкретными решаемыми задачами.

③ Классификации стилей лидерства

Представители поведенческого подхода к исследованию лидерства считают, что лидером становится человек, который обладает нужной формой поведения. В рамках этого подхода были выполнены многочисленные исследования стилей лидерства и разработаны их классификации.

Наибольшую известность получили классификации стилей лидерства К. Левина, описавшего автократический, демократический либеральный стили лидерства.

Р. Лайкерт выделил стиль лидерства, ориентированный на задачу, и стиль лидерства, ориентированный на человека. Результаты эмпирических исследований свидетельствуют об отсутствии однозначной связи между характеристиками стиля лидерства и его эффективностью.

Сторонники ситуационного подхода (Ф. Фидлер, Т. Митчел, Р. Хаус, П. Херси, К. Бланшар) пришли к выводу, что эффективность лидерства определяется соответствием качеств лидера и особенностей его поведения в ситуации (по характеру решаемой задачи, степени благоприятности отношений лидера с членами группы, величине реальной власти, которой обладает лидер в группе и др.). Ф. Фидлер обнаружил интересную закономерность: стиль лидерства, ориентированный на задачу, чаще эффективен в наиболее и наименее благоприятных ситуациях, а стиль, ориентированный на человека, — в умеренно благоприятных условиях.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Влияние меньшинства» с. 391–396.

② Вопросы для самоподготовки

1. Каково содержание понятия «лидерство»?
2. Какие выделяют виды лидерства?
3. Какие факторы определяют феномен лидерства?

Лекция 12

① Определения группового давления и конформизма

Групповое давление и конформизм

Групповое давление — это процесс влияния установок, норм, ценностей и поведения членов группы на мнения и поведение человека. Нормативное влияние характеризуется принятием мнения большинства в качестве групповой нормы, зависимостью от группы и стремлением к согласованию своего поведения и своих установок с поведением и установками группы. Групповое давление получило в социальной психологии наименование феномена конформизма. *Конформизм* (от лат. *conformis* — подобный) — это изменение мнений, установок и поведения под влиянием окружающих.

Само слово «конформизм» имеет в обычном языке совершенно определенное содержание и означает «приспособленчество». В повседневной речи понятие приобретает некоторый негативный оттенок. В социально-психологической литературе чаще говорят не о конформизме, а о конформности или конформном поведении, имея в ви-

1. Определения группового давления и конформизма	119
2. Известные исследования конформизма	120
3. Внешний и внутренний конформизм	121

ду чисто психологическую характеристику позиции индивида относительно позиции группы, принятие или отвержение им определенного стандарта, мнения, свойственного группе, меру подчинения индивида групповому давлению. Часто употребляется термин «социальное влияние».

Противоположными понятию «конформности» являются понятия «независимость», «самостоятельность позиции», «устойчивость к групповому давлению».

② Известные исследования конформизма

В классических экспериментах М. Шерифа, С. Аша, Р. Кратчфилда и С. Милграма было показано, что под влиянием высказываний и поведения, демонстрируемых специально проинструктированными испытуемыми (так называемой подставной группой), значительная часть участников эксперимента изменяла свои первоначальные суждения, оценки и поведение.

Впервые модель конформности была продемонстрирована в известных экспериментах С. Аша, осуществленных в 1951 г. Эксперименты эти считаются классическими, несмотря на то, что они подверглись весьма серьезной критике.

Группе студентов предлагалось определить, какой из трех отрезков, изображенных на правой карточке, равен по длине отрезку, изображенному на левой карточке. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно. Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом «подставной группы». Так, члены подставной группы давали явно «неправильные» ответы, и когда очередь доходила до испытуемого, перед ним стоял выбор — дать правильный ответ или пойти на поводу у группы. В результате, более одной трети (37%) дали ошибочные ответы, т.е. продемонстрировали конформное поведение.

Существуют многочисленные модификации экспериментальной методики Аша (например, методика Р. Крачфилда), но суть ее остается неизменной — это метод «подставной группы», причем сама группа набрана специально для целей эксперимента в условиях лаборатории. Поэтому все попытки дать объяснение, как самому феномену, так и степени конформности различных индивидов должны учитывать эту существенную особенность группы.

③ Внешний и внутренний конформизм

Хорош конформизм или плох? Это один из вопросов, не имеющих научного ответа. Существуют две разновидности конформизма. *Внешний конформизм* (уступчивость, приспособление) характеризуется внешним согласием с мнением группы или поведением, соответствующим групповым нормам, при котором внутренне человек проявляет несогласие, но не демонстрирует его, чтобы не вступать в открытую конфронтацию с группой. Многие люди в обществе ведут себя так, как принято, при этом, не одобряя в душе то, что делают (например, надевают галстук или платье, хотя это не нравится). Такой не искренний, внешний конформизм называется *уступчивостью*. Человек уступает для того, чтобы заслужить поощрение или избежать наказания, если же он подчиняется явно выраженному приказу, это — *повиновение*. При внешней конформности человек возвращается к своему первоначальному мнению после того, как снимается давление группы.

Внутренний конформизм (одобрение, согласие) характеризуется изменением первоначальной позиции в пользу группы. Другая ситуация — человек искренне верит в то, что его вынуждает делать группа. Такой внутренний конформизм называется *одобрением*. Одобрение подчас возникает вслед за уступкой.

Внешне сходное «конформное» поведение может иметь в своей основе принципиально разные психологические механизмы. Психологическими механизмами внутреннего конформизма могут служить:

- идентификация (полное или частичное уподобление партнеру по взаимодействию или группе в целом в силу позитивного эмоционального отношения к ним);
- интернализация, т. е. внутреннее усвоение установок и ценностей других людей или группы в целом, принятие их как своих собственных.

При внутренней конформности человек сохраняет мнение группы — оно продолжает быть для него источником ориентации и руководства — даже после того, как группа перестала оказывать давление.

Конформизм зависит от характеристик группы: наибольшую степень конформизма люди проявляют тогда, когда сталкиваются с единодушным мнением трех и более человек, достаточно привлекательных и обладающих высоким статусом.

Наиболее высокий уровень конформизма проявляется также в том случае, когда ответы даются публично и при отсутствии предварительных заявлений.

Уровень конформизма меняется не только в зависимости от ситуации, но и в зависимости от личности. Психология исследовала ряд факторов, определяющих уровень конформизма того или иного человека. Основные из этих факторов — гендер, личность и культура.

Эксперименты показали, что женщины в среднем чуть более конформны, чем мужчины. Данное обстоятельство во многом обусловлено гендерной системой. Гендерные роли предписывают мужчине быть более агрессивным, стремиться к достижению высокого статуса, оказывать влияние, а женщине быть мягкой, уступчивой, заботиться о межличностных отношениях.

Эксперименты, направленные на изучение значения личностных характеристик в проявлении конформизма, выявили, что глобальные характеристики личности не позволяют предсказывать специфические проявления конформизма, хорошо описывают средние тенденции конформности.

Конформизм и подчинение — феномены универсальные. и все же степень их выраженности изменяется от культуры к культуре. Европейская и американская культуры поощряют индивидуализм. Азиатские культуры и культуры стран третьего мира более склонны учить коллективизму. Анализ 133 исследований в 17 странах, проведенный Родом Бондом и Питером Смитом, подтверждает, что культурные ценности оказывают несомненное влияние на уровень конформизма. По сравнению с людьми в индивидуалистских странах коллективисты более восприимчивы к влиянию других.

? Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Конформизм» с. 268–309.

? Вопросы для самоподготовки

1. Что означает понятие конформизм?
2. Какие виды конформизма выделяют?
3. Какие факторы влияют на проявление конформизма?

Лекция 13

Психология межгрупповых отношений

① Основные теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений

Отличительной особенностью постановки проблемы межгрупповых отношений в западной социальной психологии является сочетание многообразия теоретических подходов с неизменностью тех реальных феноменов общественной жизни, которые эти подходы старались объяснить. Речь идет, прежде всего, о феномене внешне-групповой враждебности, универсальность и неизбежность которой в межгрупповом взаимодействии постулируют практически все западные социальные психологи.

1. Основные теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений	123
2. Полевые эксперименты М. Шерифа	125
3. Эксперименты по минимальной межгрупповой дискриминации Г. Тэджфела и Дж. Тернера	127
4. Процессы межгрупповой дифференциации и интеграции	130
5. Факторы детерминации межгрупповых отношений	134

Отличительной особенностью межгрупповых отношений является субъективность, пристрастность межгруппового восприятия и оценивания, которая проявляется в таких феноменах, как *стереотипы и предрассудки*.

Одним из первых ученых, обративших внимание на психологические закономерности отношений между группами, был У. Самнер, описавший в опубликованной в 1906 г. в работе «Народные обычаи» феномен *этноцентризма*. Этноцентризм проявляется в чувстве превосходства своей этнической и культурной группы и одновременной неприязни, враждебности по отношению к другим.

Собственная этническая группа, ее культура, традиции, ценности и другие психологические особенности выступают в качестве эталона, центра восприятия и оценки других этнических групп. У. Самнер рассматривал этноцентризм как универсальный механизм взаимодействия между этническими группами, в соответствии с которым проявление негативизма и враждебности по отношению к другим этносам является необходимым условием поддержания внутригруппового единства в рамках собственного этноса.

В поздних работах З. Фрейда (1925) излагается система взглядов на природу и функции межгрупповой враждебности. Однозначно связывая внешнегрупповую враждебность и внутригрупповую сплоченность, источники этих явлений З. Фрейд ищет в мотивационной сфере индивидов, привлекая в качестве объяснительной схемы Эдипов комплекс.

Эмоциональные отношения в семье характеризуются Фрейдом как взаимосвязь любви и ненависти, которые одновременно испытывает ребенок по отношению к отцу, стремясь, с одной стороны, быть похожим на него, идентифицируя себя с ним, а с другой — испытывая ненависть и агрессивность, связанные с сексуальным соперничеством. В процессе социализации эти двойственные чувства проецируются индивидом на социальное окружение в форме идентификации со «своей» группой (референтной) и особенно с ее лидерами и враждебности по отношению к представителям других групп.

Внешнегрупповая враждебность и агрессивность как способ разрешения внутриличностных конфликтов и фрустраций используется в качестве объяснительной схемы в целом ряде исследований:

- авторитарной или этноцентрической личности (Т. Адорно, 1950);

- генерализации агрессии, возникающей в результате фрустрирующего воздействия на личность (Л. Берковитц, 1972);
- роли этнических стереотипов в регуляции отношений между представителями различных этносов и рас (Г. Олпорт, 1954, Т. Петтигрю, 1958, Л. Берковитц, 1962).

Т. Адорно показал, что враждебное отношение к представителям других этнических групп связано с определенным набором психологических качеств, характерных для так называемой *авторитарной или этноцентрической личности*: установка на неукоснительное почитание внутригрупповых авторитетов, чрезмерная озабоченность вопросами статуса и власти, стереотипность суждений и оценок, нетерпимость к неопределенности, склонность подчиняться людям, наделенным властью, и нетерпимость к тем, кто находится на более низком статусном уровне. И. Берковитц продемонстрировал в своих исследованиях феномен *генерализации агрессии*: демонстрация испытуемым фильмов со сценами жестокости приводит к усилению проявления агрессивности в отношении представителей других групп, сходных с теми, кто выступал в роли источника фрустрации или был жертвой демонстрируемых актов жестокости. Эти исследования получили широкую известность и оказали значительное влияние на общественную жизнь стран Западной Европы и США.

② Полевые эксперименты М. Шерифа

С принципиально иных теоретических позиций подходит к проблеме межгрупповых конфликтов М. Шериф. Истоки межгрупповой враждебности он видит в объективном конфликте целей и интересов различных групп, неизбежно возникающем в ситуации конкурентного взаимодействия представителей этих групп.

Эксперименты М. Шерифа проводились в середине 1950-х годов в американском местечке Робертс Кейве, в летнем лагере для подростков на протяжении нескольких лет. Основной целью исследования было изучение влияния характера межгруппового взаимодействия (кооперативного или конкурентного) на характер взаимоотношений, складывающихся между группами и внутри групп. С этой целью администрация лагеря специально организовывала взаимодействие между группами

подростков таким образом, чтобы оно носило выраженный характер соревнования, в котором только одна из соревнующихся групп могла одержать победу. По результатам наблюдений и опросов исследователи зафиксировали проявление межгрупповой враждебности в отношениях между группами (агрессивность по отношению к представителям других групп, негативные стереотипы в восприятии других групп) и одновременное усиление внутри групповой сплоченности.

Формирование групп на разных этапах эксперимента осуществлялось по-разному. В одном случае в начале эксперимента подростки занимались общей деятельностью по уборке территории лагеря и исследователи не вмешивались в стихийный процесс установления знакомства и формирования взаимоотношений между подростками. Однако затем подростков разделили на две группы таким образом, чтобы разрушить дружеские связи, сложившиеся во время знакомства. При этом было зафиксировано отсутствие проявлений враждебности в отношениях между представителями разных групп до начала конкурентного взаимодействия между ними. В другом случае подростки, приезжавшие в лагерь, были заранее поделены на две группы, и в этом случае некоторые проявления межгрупповой враждебности или, по крайней мере, различия в установках по отношению к «своим» и «чужим» отмечались в самом начале совместного проживания в лагере, т.е. в отсутствие конкурентного взаимодействия между группами. В этот эксперимент исследователи ввели еще одну переменную: первоначально разделенные и конкурирующие группы были затем поставлены в проблемную ситуацию, преодоление которой требовало объединения усилий обеих групп (поломка водопровода, неисправность грузовика, подвозившего продовольствие). На этом этапе исследования авторы зафиксировали снижение межгрупповой враждебности, хотя устранить ее полностью так и не удалось. На основании результатов этих экспериментов М. Шериф сделал вывод о том, что основной причиной возникновения межгрупповых конфликтов является характер взаимодействия — кооперативного или конкурентного — между группами.

Полевые эксперименты М. Шерифа положили начало экспериментальному направлению в исследовании психологии межгрупповых отношений. В них впервые была сделана попытка научного изучения межгрупповых отношений в естественных условиях межгруппового взаимодействия и в динамике их развития в зависимости от этих условий. Наконец, в исследованиях

М. Шерифа была теоретически обоснована и экспериментально доказана возможность снижения межгрупповой враждебности за счет изменения ситуации межгруппового взаимодействия (постановка общих целей, привлекательных для каждой из групп и требующих сотрудничества для их достижения).

Справедливо подчеркивая важную роль особенностей межгруппового взаимодействия в формировании межгрупповых отношений, концепция М. Шерифа не может объяснить многочисленные факты, зафиксированные в экспериментальных исследованиях (в том числе самого М. Шерифа), не укладывающиеся в рамки этой теории. Речь идет о проявлениях внешнегрупповой враждебности и предубежденности в оценках своей и чужой группы, возникающих в отсутствие объективного конфликта интересов и вообще предшествующего опыта межгруппового взаимодействия.

③ Эксперименты по минимальной межгрупповой дискриминации Г. Тэджфела и Дж. Тернера

Экспериментальные исследования и теоретическое осмысление этих феноменов послужили основой создания оригинальной теории межгрупповых отношений Г. Тэджфела и Дж. Тернера. Г. Тэджфел, его сотрудники и последователи (М. Биллиг, Дж. Тернер и др.) провели серию лабораторных экспериментов, получивших в социальной психологии название «эксперименты с матрицами Тэджфела» или «эксперименты по минимальной межгрупповой дискриминации». В этих экспериментах испытуемые — студенты — случайным образом делились на две группы, при этом отнесение их к той или иной группе проводилось на основе частных, незначимых критериев (например, предпочтение одного из двух художников-абстракционистов или тенденция к переоценке или недооценке количества точек при их кратковременном предъявлении на тахистоскопе и т.д.). Исследователи специально исключали из ситуации эксперимента все факторы, которые могли бы рассматриваться в качестве объективных причин межгрупповой дискриминации: взаимодействие между испытуемыми, конфликт интересов, предшествующая враждебность и т.д.

На втором этапе экспериментов испытуемые индивидуально распределяли плату за участие в эксперименте между дву-

мя другими участниками, о которых им было известно только то, к какой из двух групп те принадлежали. Определение суммы, причитающейся другим участникам, производилось с помощью специально разработанных таблиц, в которых фиксировались в различных вариантах абсолютные размеры сумм, причитающихся представителю «своей» и «другой» группы, и их соотношение. При этом испытуемые могли сделать выбор между различными вариантами стратегий распределения: уравнительное (справедливое), максимальная сумма для обоих участников, максимальная выгода для представителя своей группы (абсолютный ингрупповой фаворитизм), максимальное различие в пользу представителя своей группы (относительный ингрупповой фаворитизм) и, наконец, — интегральный ингрупповой фаворитизм как сочетание двух предыдущих стратегий.

В результате этих экспериментов было зафиксировано преобладание у испытуемых стратегии, связанной с установлением максимальных различий между суммами, выделяемыми для представителей своей и другой группы, в пользу первых. Причем эта стратегия выбиралась даже в тех случаях, когда абсолютный размер суммы, причитающейся представителю своей группы, был меньше максимально возможного. То есть главной целью испытуемых было установление максимальных различий между группами в пользу своей группы. Это явление, связанное с тенденцией оказывать предпочтение своей группе в противовес интересам другой группы, получило название внутригрупповой фаворитизм (от лат. *Favor* — благосклонность). Тенденция к установлению различий в оценках своей и другой группы (как правило, в пользу первой) получила название межгрупповой дискриминации (в данном случае в форме внешнегрупповой дискриминации). По мнению Г. Тэджфела внутригрупповой фаворитизм и внешнегрупповая дискриминация являются универсальными феноменами психологии межгрупповых отношений.

Теория социальной идентичности Г. Тэджфела и Д. Тернера объясняет феномены внутри группового фаворитизма и внешне-групповой дискриминации как результат серии когнитивных процессов, связанных с установлением сходства и различий между представителями различных социальных групп. Основу данной теории составляют следующие понятия:

- **социальная категоризация** — когнитивный процесс упорядочивания индивидом своего социального окруже-

ния путем распределения социальных объектов (в том числе — окружающих людей и себя самого) по группам («категориям»), имеющим сходство по значимым для индивида критериям;

- **социальная идентификация** — процесс отнесения индивидом себя к тем или иным социальным категориям, субъективное переживание им своей групповой социальной принадлежности;
- **социальное сравнение** — процесс соотнесения качественных признаков различных социальных групп, результатом которого является установление различий между ними, т.е. межгрупповая дифференциация.

Внутригрупповой фаворитизм и внешнегрупповая дискриминация являются заключительным звеном в серии когнитивных процессов, их неизбежность диктуется потребностью личности в позитивной социальной идентичности, необходимой для поддержания позитивного образа «Я».

Исходя из такого, по преимуществу когнитивного, понимания природы межгрупповой предубежденности и враждебности, по-новому ставится и вопрос о предотвращении или уменьшении межгруппового конфликта. Так, С. Уорчел (1979) считает, что для улучшения межгрупповых отношений важна не просто смена конкурентного взаимодействия на кооперативное, но устранение или уменьшение воспринимаемых различий между группами и максимизация сходства между представителями разных групп, позволяющего им воспринимать себя как членов одной группы.

Теория социальной (групповой) идентичности позволяет более конструктивно подойти к проблеме межгрупповой дифференциации и внутригрупповой интеграции в условиях социально-экономических изменений, связанных с появлением новых социальных групп и изменениями в социальной стратификации. Она, в частности, предполагает возможность несоответствия реальной, объективной принадлежности индивида к той или иной социальной группе и субъективного осознания своего группового членства. При этом возможны ситуации кризиса социальной идентичности, когда индивид затрудняется определить свою групповую идентичность (принадлежность к конкретной социальной категории) и свое отношение к представителям своей и других групп.

④ Процессы межгрупповой дифференциации и интеграции

Выделение в социально-психологических явлениях этих двух процессов или тенденции — дифференциации и интеграции — проводится многими авторами. Однако содержание этих процессов применительно к характеристике межгрупповых отношений, соотношение их друг с другом и особенности динамики нуждаются в серьезном уточнении.

Понятием межгрупповая дифференциация обозначаются социально-психологические процессы межгруппового восприятия, сравнения и оценки, связанные с установлением различий между своей и другими группами. В.С. Агеев и А.А. Сыродеева определяют этим понятием такие процессы и явления, в которых проявляется тенденция к выделению собственной группы в качестве некоторой самостоятельной целостности, обладающей специфическими свойствами. Понятие межгрупповой дифференциации является одним из центральных в теории межгрупповых отношений Г. Тэджфела и Дж. Тсрнера, где оно используется в связи с понятиями социальной категоризации, идентификации и сравнения. Совокупность указанных когнитивных процессов, связанных с осознанием человеком своей принадлежности к одной из групп, отличной от других, является, по мнению Г. Тэджфела, минимальным условием установления позитивно валентных различий в пользу ингруппы, т. е. возникновения межгрупповой дискриминации в форме внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой враждебности.

Таким образом, термином межгрупповая дифференциация обозначается, с одной стороны, установление различий между своей и другой группой, а с другой — дифференциация психологических отношений к своей и другой группе. При этом содержание явления межгрупповой дифференциации однозначно связывается с такими феноменами, как межгрупповой конфликт, внешнегрупповая враждебность, внутригрупповой фаворитизм и др. Однако в отношении вышеназванных феноменов необходимо четкое разграничение.

Хотя в исследовательской модели, разработанной Тэджфелом, термином «внутригрупповой фаворитизм» обозначалась вполне определенная стратегия поведения индивида в ситуации лабораторного эксперимента (распределение денежного вознаграждения между представителями «своей» и «чужой»

группы с использованием так называемых «матриц Тэджфела»), в социально-психологической теории термин «внутригрупповой фаворитизм» получил более широкое толкование как «стремление каким-либо образом благоприятствовать членам собственной группы в противовес членам другой группы».

Столь широкое толкование термина «внутригрупповой фаворитизм» не позволяет достаточно четко разграничить существенно различные феномены психологии межгрупповых отношений. При этом термин «внутригрупповой фаворитизм» может обозначать и эмоциональную приверженность индивида к группе членства, и обусловленное результатами межгруппового сравнения и оценки внутригрупповое предпочтение по тем или иным критериям, и стремление благоприятствовать успеху своей группы в условиях межгруппового соревнования или конкуренции, и проявление негативного, враждебного отношения к представителям других групп. Совершенно очевидно, что во всех этих случаях речь идет о разных феноменах или, по крайней мере, аспектах межгрупповых отношений.

Процессы межгрупповой дифференциации исследуются и в отечественной социальной психологии. Так, Б.Ф. Поршнев рассматривает психологические процессы внутри группового уподобления и внешнегруппового обособления и различения в качестве универсальных механизмов формирования психологической общности группы. Тенденцию к межгрупповой дифференциации как одного из этапов процесса коллективообразования, связанного с определенной автономизацией группы, ее «отчуждением» от других групп, отмечают Л.И. Уманский и О.В. Лунева. Вместе с тем утверждение об универсальной природе внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой враждебности вызывало у российских психологов (по крайней мере, в советский период) серьезные сомнения. Так, по мнению Б.Ф. Поршнева, категория «они» вовсе не подразумевает вражду и войну. При этом особенности протекания процессов межгруппового обособления и различения ставятся в зависимость от характера общественных отношений.

Интересные результаты по проблеме соотношения внутригруппового предпочтения и межгруппового сравнения получены в последние годы в исследованиях межэтнических отношений. Так, Н.М. Лебедева (1993), исследуя особенности межэтнического восприятия в условиях адаптации к иной этнокультурной среде, пришла к выводу о том, что позитивная этническая идентичность (приверженность к своей этниче-

ской группе) может сочетаться как с позитивным, так и с негативным отношением к иноэтническим группам (автор использует термин «этническая толерантность — интолерантность»). И.Б. Андрущак (1998), исследуя межэтнические отношения в условиях социоэтнических изменений, пришла к выводу о том, что этноцентризм в отношениях между этническими группами как тенденция формирования сверхпозитивного образа ин-группы и одновременно негативного образа иной этнической группы возникает в условиях угрозы позитивной групповой идентичности и выполняет функцию социально-психологической защиты, направленной на укрепление позитивной идентичности своей этнической группы. Эти данные прямо говорят о том, что эмоциональная приверженность к своей группе не обязательно сочетается с враждебностью и негативными установками по отношению к представителям других групп.

Таким образом, понятие межгрупповой дифференциации охватывает, по меньшей мере, два специфичных социально-психологических процесса, связанных с установлением различий между своей и другими группами. *Во-первых*, процесс формирования внутри группового предпочтения как проявления эмоциональной приверженности к своей группе, являющейся необходимым условием сохранения психологического единства группы. *Во-вторых*, процесс межгруппового сопоставления и сравнения, являющийся необходимым условием и предпосылкой согласованной совместной деятельности и межгруппового взаимодействия, какую бы форму это взаимодействие ни принимало.

Понятие «межгрупповая интеграция» характеризует не отсутствие различий в позициях, мнениях, оценках групп, в том числе и по отношению друг к другу (в этом случае правильнее говорить об отсутствии дифференциации между группами, об их недифференцированности). Оно характеризует наличие между группами таких связей и зависимостей, которые способствуют их объединению, взаимодействию, более успешной реализации функций как своей группы, так и той более широкой общности, в которую включены обе взаимодействующие группы.

Межгрупповую интеграцию отнюдь не следует понимать как тенденцию к объединению и слиянию представителей различных социальных групп в рамках более широкой общности, как отказ от своей групповой принадлежности, групповой приверженности и межгруппового различия. Процессы меж-

групповой дифференциации и внутригрупповой интеграции тесно взаимосвязаны и взаимно обуславливают друг друга. Без внутригруппового обособления и внутригрупповой интеграции невозможно существование группы как психологической общности, а значит и эффективное межгрупповое взаимодействие и взаимоотношения. При этом одним из важнейших признаков психологической общности группы является общность, «разделенность» по выражению И.Р. Сушкова (1999) психологических отношений внутри группы. С другой стороны, само обособление и выделение групп как целостных образований, субъектов совместной жизнедеятельности и межгруппового взаимодействия происходит в рамках общности более высокого порядка. Межгрупповая интеграция невозможна без предварительной дифференциации групп и внутригрупповой интеграции, предполагает ее.

Однако в отношениях между группами часто проявляются и такие тенденции, которые носят явно дезинтегративный характер: противоборство, конфликты, групповой эгоизм и враждебность во взаимодействии между представителями различных групп, предубежденность и предвзятость в представлениях и оценках друг друга. Возможно также проявление тенденции ко взаимной межгрупповой изоляции, когда взаимосвязи, взаимодействие и общение между группами сокращаются до минимума.

Именно характер межгруппового взаимодействия, кооперативного (сотрудничество) или конкурентного (соперничество, противодействие) определяет, какой из двух процессов — интеграция или дезинтеграция преобладает во взаимоотношениях между группами. Межгрупповая дифференциация как установление различий между группами по результатам межгруппового восприятия и оценивания может протекать в условиях преобладания различных по характеру процессов межгрупповых отношений (интеграции или дезинтеграции). Однако сами по себе процессы межгрупповой дифференциации не определяют однозначно характер межгрупповых отношений как отношений сотрудничества или противоборства, доброжелательности или враждебности, интеграции или дезинтеграции. Напротив, та форма, которую принимают процессы межгрупповой дифференциации (объективного сопоставления качеств и особенностей своей и другой группы или их противопоставления, предвзятого предпочтения своей и дискриминации другой группы), определяется характером межгрупповых отношений.

⑤ Факторы детерминации межгрупповых отношений

Для исследований, выполненных в отечественной социальной психологии, характерно особое внимание к проблеме взаимосвязи и взаимной обусловленности субъективных, психологических аспектов межгрупповых отношений и объективных социальных условий, в которых эти отношения складываются. При этом в качестве главного фактора детерминации межгруппового взаимодействия и восприятия рассматриваются характеристики совместной деятельности групп и возникающие на ее основе социальные связи и зависимости между ними. Такой подход предполагает выход за рамки лабораторного эксперимента и изучение взаимоотношений, складывающихся между группами в реальных социальных общностях: учебных (В.С. Агеев) и трудовых (И.Р. Сушков, В.П. Позняков) коллективах.

В.С. Агеев (1983) исследовал особенности межгруппового восприятия в условиях разных видов межгруппового взаимодействия. В первом эксперименте исследователь организовывал соревнование между группами учащихся техникума за право получения зачета. По условиям эксперимента победить (т.е. получить зачет по результатам выступлений на семинарском занятии) могла только одна из групп. В экспериментальных группах по сравнению с контрольной, где зачет проставлялся не группе в целом, а индивидуально (наиболее успешно выступившим студентам), было зафиксировано значительно большее проявление реплик и выступлений, направленных на поддержку своей группы и обеспечение ее победы в соревновании. По результатам межгруппового сравнения и оценки отмечалось ярко выраженное предпочтение своей группы по сравнению с группой соперников по всем критериям (учеба, проведение досуга, взаимоотношения в группе). Одновременно отмечалась более выраженная степень идентификации со своей группой (частота употребления местоимений «мы» и «они»).

Во втором эксперименте по просьбе исследователя на первом этапе воспитатели организовывали спортивные соревнования между звеньями одного из отрядов пионерского лагеря и всячески поддерживали состязательные отношения между детьми, а на втором — организовывали их совместную работу в совхозе, где также проводилось соревнование между звеньями, но без специального акцентирования состязательных отношений

между детьми. По результатам исследования было обнаружено резкое возрастание проявлений внутригруппового фаворитизма во взаимодействии и взаимных оценках представителей разных групп по сравнению с фоновыми показателями (т.е. до начала проведения соревнований), а на втором этапе — столь же резкое его снижение. На основании полученных данных автор сделал вывод о том, что на выраженность внутригруппового фаворитизма оказывают влияние не столько характер взаимодействия между группами (оно было соревновательным на обоих этапах эксперимента), сколько характер совместной деятельности групп (ограниченный узкогрупповыми целями на первом этапе и имеющий надгрупповую социальную ценность — на втором).

Результаты эмпирического исследования В.С. Агеева показали зависимость адекватности межгруппового восприятия от конкретных факторов межгруппового взаимодействия. В частности, было отмечено, что межгрупповая дискриминация может быть снята или существенно ослаблена в зависимости от целей и характера организации межгруппового взаимодействия. Выбрав в качестве основного предмета эмпирического исследования особенности межгруппового восприятия, В.С. Агеев не ограничивается анализом только перцептивных феноменов, но включает в концептуальную схему исследования объективные условия совместной деятельности групп и характер непосредственного межгруппового взаимодействия. Объективные условия, в которых действуют социальные группы, когнитивные процессы социальной категоризации и сравнения и межгрупповое взаимодействие связываются в этой схеме отношениями взаимного обусловливания. При этом когнитивные процессы не возводятся в ранг объяснительного принципа, но сами требуют поиска причинного объяснения в объективных условиях взаимодействия групп. Межгрупповое взаимодействие обуславливается не только объективными внешними условиями ситуации, но и когнитивными переменными и само определяет в качестве объективного фактора специфические особенности внешних социальных условий, связывающих группы. Достоинством предлагаемой теоретической схемы является не только преодоление представлений об однонаправленной, линейной детерминации межгрупповых отношений, но ее высокая конструктивность и эвристичность с точки зрения организации конкретных эмпирических исследований.

И.Р. Сушков исследовал межгрупповые отношения в производственной организации, возникающие в процессе совместной производственной деятельности и субъективно отражающиеся в системах групповых установок, ориентации, ожиданий (Сушков И.Р., 1983). В результате проведенного исследования автор делает вывод, что в условиях совместной деятельности в производственной организации у представителей различных групп подразделений этой организации формируются системы взаимных межгрупповых требований к своей и другим группам как партнерам по совместной деятельности. На основании этих требований происходит сравнение и оценка своей группы и группы-партнера по совместной деятельности. В исследовании выявлена зависимость значимости ряда качеств и требований, предъявляемых к: своей группе и другим группам, от характера распределения ответственности за конечные результаты совместной деятельности. По результатам межгруппового сравнения и оценки была обнаружена тенденция предпочтения своей группы и переоценки ее качеств, которая отражает, по мнению автора, приверженность индивидов к группе и не может однозначно характеризоваться как сугубо отрицательное явление.

В исследовании В.П. Познякава (1992) изучалась динамика межгрупповых отношений трудовых коллективов в условиях организационно-экономического нововведения, связанного с изменением формы собственности на предприятии. Эмпирическое исследование проводилось в коллективах производственных подразделений одного из сельскохозяйственных предприятий в период перехода на арендный подряд. По единой программе, включавшей анализ взаимоотношений как внутри первичных коллективов, так и между ними, были осуществлены три последовательных среза: до начала реорганизации предприятия, непосредственно после создания арендных кооперативов и через год после начала работы в новых условиях. Результаты исследования показали, что в условиях изменения формы собственности на предприятии происходят качественные изменения социально-психологических отношений как внутри арендных подразделений, так и между ними.

В процессе осуществления организационно-экономического нововведения, связанного с изменением формы собственности, происходит смена ведущих оснований процессов межгрупповой дифференциации и интеграции. Ведущим

основанием формирования и обособления первичных трудовых коллективов становятся экономические отношения совместной групповой собственности (на арендной основе). При переходе к коллективной форме собственности в коллективах арендных подразделений отмечается усиление выраженности качеств и отношений, свидетельствующих об усилении тенденции внутригрупповой интеграции. Оно проявлялось в усилении эмоциональной приверженности работников к своему коллективу, повышении удовлетворенности своей принадлежностью к нему. Вместе с тем в отношениях между арендными подразделениями отмечалось увеличение частоты конфликтов, проявлений недоброжелательности, враждебности, снижение готовности к сотрудничеству, согласованному решению спорных вопросов. Эти явления свидетельствуют об эффекте межгрупповой дезинтеграции, сопровождающей переход к новым производственно-экономическим отношениям. При этом были эмпирически установлены различия в динамике социально-психологических отношений внутри арендных подразделений и между ними, что позволило сделать вывод о гетерохронности и относительной независимости процессов дифференциации и интеграции на внутригрупповом и межгрупповом уровнях. Так показатели, свидетельствующие о внутригрупповой интеграции, значительно возросли от первого этапа исследования ко второму, а затем несколько снизились к третьему, в то время как тенденция усиления межгрупповой конфликтности сохранялась на протяжении всего исследования.

Результаты межгруппового сравнения и оценки показали, что в процессе межгруппового взаимодействия в отношениях между первичными коллективами активизируются процессы межгрупповой дифференциации. Это проявляется в усилении субъективно воспринимаемых различий между своим и другими коллективами. На всех этапах исследования отмечается предпочтение группы членства, которое, однако, постепенно снижается, что свидетельствует о повышении адекватности межгруппового сравнения и оценки.

На изменение значимости критериев сравнения и оценки своей и других групп по степени их привлекательности влияют также условия изменения форм собственности и экономической деятельности. Наряду с критериями межличностных отношений все более важную роль начинают играть критерии отношения к работе и ее результатов (успешности).

② Задания для самостоятельной работы

- Приведите примеры проявления этноцентризма в отношениях между представителями разных этнических групп.
- Приведите примеры внутригруппового фаворитизма в отношениях между студенческими группами.

② Вопросы для самоподготовки

1. Расскажите об основных феноменах межгруппового взаимодействия.
2. Какие вам известны теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений?
3. Расскажите об экспериментальных исследованиях межгруппового взаимодействия.
4. Каким образом можно снизить эффект межгрупповой дискриминации в отношениях между группами?
5. Какие изменения и отношениях между трудовыми группами происходят в условиях изменения форм собственности?
6. Как связаны между собой внутригрупповые и межгрупповые отношения?

Лекция 14

① Понятие межличностного конфликта

Межличностный конфликт и способы его разрешения

При изучении конфликта социальной психологией, прежде всего, необходимо определение собственного угла зрения в этой проблеме, поскольку конфликты выступают предметом исследования и в ряде других дисциплин: социологии, политологии и пр.

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

1. Понятие межличностного конфликта	139
2. Структура межличностного конфликта	140
3. Предмет, объект и условия протекания конфликта	142
4. Конфликтная ситуация и исходы конфликтного взаимодействия	142

ные характеристики конфликта: структуру, динамику, функцию и типологию конфликта.

Под конфликтом (от лат. *conflictus* — столкновение) понимается наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия, заключающийся в противодействии субъектов конфликта и обычно сопровождающийся негативными эмоциями. Если субъекты конфликта противодействуют, но не переживают при этом негативных эмоций (спортивное состязание, дискуссия и т.п.), или наоборот, не противодействуют, но переживают негативные эмоции, то такие ситуации являются предконфликтными. Противодействие субъектов конфликта может разворачиваться в трех сферах: общении, поведении, деятельности.

В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов и т.п. Однако чтобы конфликт начал развиваться, необходим инцидент, когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны. Если противоположная сторона отвечает тем же, конфликт из потенциального переходит в актуальный.

Многие люди воспринимают конфликт негативно, как разрушающий фактор. Однако, взаимоотношения или организации, в которых отсутствуют конфликты, обречены на угасание. Конфликты порождают ответственность, заинтересованность и решимость. Будучи распознаны и поняты, они могут стимулировать обновление и улучшение отношений между людьми. В отсутствие конфликта люди редко осознают и решают свои проблемы. Мир — это результат творчески разрешенного конфликта, когда стороны преодолевают то, что казалось им несовместимым, и достигают согласия.

② Структура межличностного конфликта

Структура конфликта может быть представлена как совокупность устойчивых связей конфликта, обеспечивающих его целостность, тождественность самому себе, отличие от других социальных явлений.

Кроме понятия «конфликт» часто используется и понятие «конфликтная ситуация», которое является частным поняти-

ем по отношению к конфликту. *Конфликтная ситуация* представляет собой фрагмент конфликта, цельный эпизод его развития. Поэтому структура конфликта может рассматриваться и как структура конфликтной ситуации. Каждая конфликтная ситуация имеет объективное содержание и субъективное значение.

К объективной стороне относятся:

- участники (стороны) конфликта;
- предмет конфликта;
- объект конфликта;
- микро- и макросреда.

Субъективное содержание составляют такие элементы, как мотивы сторон, конфликтное поведение, информационные модели конфликтной ситуации. Рассмотрим данные элементы более подробно.

Участники конфликта. В любом конфликте основными действующими лицами являются люди. Они могут действовать как частные, официальные или юридические лица, а также объединяться в группы.

В зависимости от основных участников выделяются следующие **виды конфликтов**:

1. *Внутриличностный* конфликт — острое негативное переживание, вызванное затянувшейся борьбой структур внутреннего мира личности, отражающее противоречивые связи с социальной средой и задерживающее принятие решения.
2. *Межличностный* конфликт возникает между двумя (или больше) отдельными личностями. При этом наблюдается конфронтация по поводу потребностей, мотивов, целей, ценностей и/или установок различных людей.
3. *Личностно-групповой* конфликт зачастую возникает в случае несоответствия поведения личности групповым нормам и ожиданиям.
4. *Межгрупповой* конфликт. В этом случае может происходить столкновение стереотипов поведения, норм, целей и/или ценностей различных групп.

По степени участия в конфликте (от непосредственно противодействия до опосредованного влияния на его ход) выделяют:

- основных участников конфликта (или противоборствующие стороны) — субъекты, которые непосредственно совершают активные (наступательные или защитные) действия друг против друга;

- группы поддержки — силы, которые активными действиями или своим присутствием могут коренным образом воздействовать на ход и исход конфликта;
- других участников — субъекты, которые оказывают эпизодическое влияние на ход и результаты конфликта (например, подстрекатели; медиаторы, т. е. посредники и судьи; организаторы конфликта).

③ Предмет, объект и условия протекания конфликта

Предмет конфликта — объективно существующая или воображаемая проблема, служащая источником раздора между сторонами. Это то основное противоречие, из-за которого и ради разрешения которого стороны вступают в противоборство.

Объект конфликта — материальная, социальная или духовная ценность, лежащая на пересечении взаимных интересов сторон, к обладанию или использованию которой стремятся оба оппонента.

Условия протекания конфликта. Характер любого разногласия существенно определяется внешней средой, в которой возникает конфликт.

Важнейшие условия протекания конфликта:

- 1) пространственно-временные (место осуществления противоречия и время, в течение которого оно должно быть разрешено);
- 2) социально-психологические (климат в конфликтующей группе, тип и уровень взаимодействия (общения), степень конфронтации и состояние участников конфликта);
- 3) социальные (вовлеченность в противоречие интересов различных социальных групп: половых, семейных, профессиональных, этнических и национальных).

④ Конфликтная ситуация и исходы конфликтного взаимодействия

Составляющие конфликтной ситуации

Важнейшими психологическими составляющими конфликтной ситуации, являются устремления сторон, их стра-

тегии и тактики поведения, а также восприятие конфликтной ситуации.

Мотивы сторон. Мотивы в конфликте — это побуждения к вступлению в конфликт, связанные с удовлетворением потребностей оппонента, совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих конфликтную активность субъекта. Базисным побудителем активности оппонента являются его потребности, представляющие собой состояния нужды в объектах (ресурсы, власть, духовные ценности), необходимых для его существования и развития. Мотивы оппонентов конкретизируются в целях. Целью в конфликте является представление его участника о конечном, предвосхищаемом полезном (с точки зрения этого человека) результате конфликта. Выделяются общие (конечные) и частные цели оппонентов.

Конфликтное поведение. Оно состоит из противоположно направленных действий участников конфликта. Конфликтное поведение можно разделить на стратегию и тактику. *Стратегия* рассматривается как ориентация личности по отношению к конфликту, ее установка на определенные формы поведения в ситуации конфликта (избегание, приспособление, компромисс, соперничество, сотрудничество).

Классификация конфликтных стратегий

В основе классификации конфликтных стратегий лежат следующие основания:

- 1) характер действий (наступательные, оборонительные и нейтральные);
- 2) степень активности в их осуществлении (активные — пассивные, иницирующие — ответные);
- 3) направленность этих действий (на оппонента, к третьим лицам, на самого себя).

Избранная стратегия (генеральная линия) реализуется через конкретные тактики. *Тактика поведения* — совокупность приемов воздействия на оппонента, средство реализации стратегии. Выделяются следующие виды тактик воздействия на оппонента (Анцупов А.Я., Шипилов А.И.):

а) жесткие:

- тактика захвата и удержания объекта конфликта (применяется в конфликтах, где объект материален);

- тактика физического насилия (уничтожение материальных ценностей, нанесение телесных повреждений, блокирование чужой деятельности и т.п.);
- тактика психологического насилия (оскорбления, грубость, негативная личностная оценка, клевета, обман, дезинформация, унижение и т.п.);
- тактика давления (предъявление требований, приказов, угрозы, шантаж, предъявление компромата);

б) **нейтральные:**

- тактика демонстративных действий (привлечение внимания к своей персоне путем публичного высказывания жалоб на состояние здоровья, невыход на работу, демонстрация суицидальных действий и т.п.);
- санкционирование (воздействие на оппонента с помощью взыскания, увеличения нагрузки, отказ от выполнения требований и т.д.);
- тактика коалиций (образование союзов, увеличение групп с целью повышения своего ранга в конфликте);

в) **мягкие:**

- тактика фиксации своей позиции (использование логики, фактов для подтверждения своей позиции в форме высказываемых суждений, предложений, критики и т.п.);
- тактика дружелюбия (подчеркивание общего, выражение готовности решать проблему, предъявление необходимой информации, предложение помощи и т.п.);
- тактика сделок (взаимный обмен благами, обещаниями, уступками, извинениями).

Своеобразным опосредствующим звеном между характеристиками участников конфликта и условиями его протекания, с одной стороны, и конфликтным поведением, с другой, выступают образы конфликтной ситуации — своеобразные идеальные карты, которые включают следующие элементы:

- 1) представления участников противоречия о себе (о своих потребностях, возможностях, целях, ценностях и т.п.);
- 2) представления участников конфликта о противоположной стороне (о ее потребностях, возможностях, целях, ценностях и т.д.);
- 3) представления каждого из участников относительно того, как его воспринимает оппонент;
- 4) представление конфликтующих сторон о среде и условиях, в которых протекает конфликт.

Почему необходим анализ образов конфликтной ситуации? Это определяется двумя обстоятельствами:

- 1) именно субъективная картина конфликта, а не реальность противоречия, сама по себе, непосредственно определяет конфликтное поведение;
- 2) существует реальное и эффективное средство разрешения конфликта за счет изменения этих образов, которое осуществляется посредством внешнего воздействия на участников конфликта.

Степень расхождения образа и реальной картины бывает различной. Например, конфликтная ситуация может существовать, но не осознаваться сторонами как таковая, или наоборот.

Искажение конфликтной ситуации может заключаться в следующем:

- 1) искажается вся ситуация в целом — ситуация упрощается, воспринимается в черно-белых (полярных) оценках, происходит фильтрация информации, ее неверная интерпретация и т.д.;
- 2) искажение восприятия мотивов поведения в конфликте — например, приписывание себе социально одобряемых мотивов, а оппоненту — мотивов низменных, подлых;
- 3) искажение восприятия действий, высказываний, поступков — фиксируется в следующих высказываниях по отношению к себе: «я все делаю правильно», «я вынужден так делать», «он сам виноват, что вынудил меня так сделать», «все так делают»; и по отношению к оппоненту: «он делает все мне во вред», «он специально так поступил» и т.п.;
- 4) искажение восприятия личностных качеств здесь срывает эффект поиска соринки в глазу другого, т. е. преуменьшение негативных качеств у себя и преувеличение у соперника.

В 1972 г. К. Томас и Р. Килменн выделили пять основных стилей поведения в конфликтной ситуации:

1. Сотрудничество — попытка совместной выработки решения, учитывающего интересы всех сторон. Сотрудничество эффективно в том случае, когда:

- есть возможность (время, желание) глубоко разобраться в причинах, вынуждающих стороны придерживаться своих позиций;
- можно найти в разногласиях компенсирующие элементы;
- нужно разрабатывать различные варианты решений;

- конструктивно удастся решать возникающие противоречия;
- стороны готовы обсуждать варианты выхода из конфликта.

2. Конкуренция, соперничество — бескомпромиссная борьба за победу любыми средствами, упорное отстаивание своей позиции. Наиболее острая форма разрешения конфликтных ситуаций. Ее использование оправдано в том случае, когда:

- есть уверенность в правильности и правомерности своей позиции, и есть средства ее защиты;
- конфликт затрагивает область принципов и убеждений;
- оппонентом является подчиненный, предпочитающий авторитарный стиль управления;
- отказ от занятой позиции чреват невосполнимыми серьезными потерями;
- в случае поражения произойдет потеря авторитета и товарищей. Эта стратегия требует подбора весомых аргументов для дискуссии и адекватной оценки позиций оппонентов, а также наличия ресурсов для отстаивания своих позиций.

3. Уклонение, игнорирование — попытка выйти из конфликта, уклоняясь от него. Опасная стратегия. Использовать ее можно, если:

- источник конфликта настолько тривиален, а последствия столь ничтожны, что ими можно пренебречь;
- конфликтующие стороны могут разобратся без вашего вмешательства;
- есть уверенность, что время ослабит напряженность ситуации, и все разрешится само собой;
- конфликт никак не влияет на производственные проблемы;
- вовлеченность в конфликт не позволит решить более важные задачи.

Игнорирование конфликта может привести к его неконтролируемому росту.

4. Приспособление — стремление сгладить противоречия, часто за счет изменения своей позиции. Это эффективно в случаях, если:

- есть желание разрешить конфликт любой ценой;
- конфликт и его результаты мало затрагивают личные интересы;
- налицо готовность пойти на односторонние уступки;

- отстаивание своей позиции может занять много времени и отнять много сил (когда «игра не стоит свеч»).

5. Компромисс — решение конфликта путем взаимных уступок. Компромисс эффективен в тех случаях, когда:

- аргументы конфликтующих сторон достаточно убедительны, объективны и правомерны;
- необходимо разрешить конфликт путем принятия приемлемого для сторон решения в условиях недостатка времени;
- стороны готовы разрешить конфликт на основе частичного решения проблемы;
- путем небольших уступок можно сохранить важные деловые или личные контакты.

Компромисс не исключает возобновления конфликта, возможно в иной форме.

Таким образом, любое конфликтное действие может иметь четыре основных исхода:

- 1) полное или частичное подчинение другого;
- 2) компромисс;
- 3) прерывание конфликтных действий;
- 4) интеграция.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Д. Майерса раздел «Конфликт» с. 632 — 651.

② Вопросы для самоподготовки

1. Дайте определение понятию конфликт.
2. Из каких элементов складывается структура конфликта?
3. Какие виды конфликтов выделяют?
4. Что такое конфликтная ситуация и каковы ее составляющие?
5. Какие стили поведения в конфликтной ситуации выделяют?

Лекция 15

Конфликт как инструмент развития

① Динамика конфликта

В динамике конфликта, т. е. в его реализации как процесса, выделяют следующие основные периоды:

Латентный период (предконфликт). Сущность этой стадии состоит в возникновении объективного противоречия (проблемы), которое потенциально должно стать предметом соорганизации своей позиции по отношению к ней у участников взаимодействия с учетом их мотивов и интересов. Восприятие реальности как проблемной заставляет участников взаимодействия предпринять какие-то действия для разрешения противоречия (не обязательно конфликтные). Однако в силу наличия препятствия для реализации своих интересов у взаимодействующих субъектов возникает искаженное восприятие проблемной ситуации и действий оппонента, которые воспринимаются уже как непосредственная угроза своим интересам.

Открытый период. После того, как конфликт осознан, стороны переходят к конфликтному по-

1. Динамика конфликта	148
2. Завершение конфликта и послеконфликтный период	149
3. Функции конфликта: деструктивные и конструктивные конфликты	150

ведению, которое направлено на блокирование достижений противоположной стороны, ее стремлений, целей, намерений. Важно то, что стороны сами должны осознавать свое поведение как конфликтное. Открытый период включает: инцидент, эскалацию конфликта, сбалансированное противодействие, завершение конфликта.

Инцидент представляет первое столкновение сторон, пробу сил, попытку с помощью силы решить проблему в свою пользу.

Эскалация — это резкая интенсификация борьбы оппонентов. Эскалация выражается в следующих признаках: вытеснение адекватного восприятия партнера; рост эмоционального напряжения; переход от аргументов к претензиям и личным выпадам; рост иерархического уровня нарушаемых интересов; применение насилия; потеря первоначального предмета разногласий; расширение границ конфликта; увеличение числа участников.

Сбалансированное противодействие характеризуется тем, что стороны продолжают противодействовать, но интенсивность борьбы снижается. Однако действия по достижению согласия не предпринимаются.

② Завершение конфликта и послеконфликтный период

Завершение конфликта заключается в переходе от конфликтного противодействия к поиску решения проблемы и прекращению конфликта.

Основные формы завершения конфликта: *разрешение, затухание, урегулирование, устранение или перерастание в другой конфликт*. Завершение конфликта возможно как за счет изменения объективной конфликтной ситуации, так и за счет преобразования ее образов, имеющихсся у оппонентов.

Разрешение может быть следующим: частичным (когда исключаются конфликтные действия, но побуждение к конфликту остается); полным (конфликт устраняется на уровне внешнего поведения и на уровне внутренних побуждений).

Перечислим варианты разрешения конфликта:

- 1) полное разрешение на объективном уровне за счет преобразования объективной конфликтной ситуации (например: пространственное или социальное разведение сторон, предоставление им дефицитных ресурсов, отсутствие которых привело к конфликту);

- 2) частичное разрешение на объективном уровне за счет преобразования объективной конфликтной ситуации в направлении создания незаинтересованности в конфликтных действиях;
- 3) полное разрешение на субъективном уровне за счет кардинального изменения образов конфликтной ситуации;
- 4) частичное разрешение на субъективном уровне за счет ограниченного, но достаточного для временного прекращения противоречия изменения образов в конфликтной ситуации.

Послеконфликтный период включает два этапа: частичную нормализацию отношений оппонентов и полную нормализацию их отношений.

Частичная нормализация характеризуется переживаниями, осмыслением своей позиции в условиях, когда негативные эмоции еще не исчезли. Полная нормализация наступает при осознании сторонами важности дальнейшего конструктивного взаимодействия. Этому способствует преодоление негативных установок, продуктивное участие в совместной деятельности, установление доверия.

③ Функции конфликта: деструктивные и конструктивные конфликты

Обыденное представление о том, что всякий конфликт обязательно имеет негативное значение, опровергнуто рядом специальных исследований, которые показывают, что существует две разновидности конфликтов: деструктивные и продуктивные.

Определение деструктивного конфликта в большей степени совпадает с обыденным представлением. Именно такого типа конфликт ведет к рассогласованию взаимодействия, к его расшатыванию. Деструктивный конфликт чаще становится не зависимым от причины, его породившей, и легче приводит к переходу «на личности», чем и порождает стрессы. Для него характерно специфическое развитие, а именно расширение количества вовлеченных участников, их конфликтных действий, умножение количества негативных установок в адрес друг друга и остроты высказываний («экспансия» конфликта). Другая черта — «эскалация» конфликта означает наращивание напряженности, включение все большего числа ложных вос-

приятый как черт и качеств оппонента, так и самих ситуаций взаимодействия, рост предубежденности против партнера. Понятно, что разрешение такого типа конфликта особенно сложно, основной способ разрешения — компромисс — здесь реализуется с большими затруднениями.

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

Говоря о функциях конфликта, следует выделить два аспекта: влияние конфликта на самих участников и влияние на социальное окружение. Среди конструктивных функций по отношению к основным участникам можно выделить следующие: конфликт устраняет полностью или частично противоречие между оппонентами; позволяет более глубоко оценивать индивидуально-психологические особенности людей, участвующих в конфликте; позволяет ослабить психическую напряженность участников конфликта; служит источником развития личности, приобретения социального опыта.

К числу деструктивных последствий можно отнести негативное влияние на психическое состояние участников конфликта, наличие стресса, нарушение межличностных отношений, снижение эффективности деятельности, закрепление в социальном опыте личности и группы насильственных способов решения проблемы.

Конструктивное влияние конфликтов на социальное окружение проявляется в следующем: активизация социальной жизни группы; высвечивание нерешенных проблем в деятельности; обнаруживает общественное мнение, коллективные настроения, социальные установки; конфликт может приводить к сплочению группы перед лицом внешних трудностей, оптимизировать межличностные отношения.

Негативные последствия воздействия на окружение выражаются в том, что он нарушает систему коммуникаций, взаимо-

связей в коллективе, ослабляет ценностно-ориентационное единство группы, ухудшает качество совместной деятельности.

Увы, в житейской психологии конфликт чаще всего представлен своей разрушительной, деструктивной стороной. Его избегают, а ценностью считается бесконфликтное общение. Однако, социальная жизнь даже в паре настолько сложна, что просто невозможно прожить среди людей, не попадая в ситуации объективного противоречия. При «бесконфликтном» общении конфликты просто подавляются, загоняются внутрь, подтачивая отношения изнутри. Между тем, если отношения не выяснять, они кончаются. Часто неожиданно и драматично для участников, которые так хотели мира и покоя.

Есть еще одно заблуждение! Будто конфликт — это обязательно война, буйство отрицательных эмоций. Конечно, развивающиеся отношения редко бывают спокойными, их характеризуют взлеты и падения, точки наивысшего сближения и разногласия. Но эти связи живые, так как их подпитывают переживаемые, выявляемые и успешно решаемые людьми конфликты.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Д. Майерс раздел «Примирение» с. 652–671.

② Вопросы для самоподготовки

1. Какие периоды характеризуют динамику конфликта?
2. Какие варианты разрешения конфликта можно выделить?
3. Чем характеризуется послеконфликтный период?
4. Каковы последствия деструктивного конфликта?
5. Каковы последствия конструктивного конфликта?

Лекция 16

① Понятие и виды больших социальных групп

Психология больших социальных групп

Психология больших социальных групп является одним из важнейших объектов социально-психологических исследований. Значение этих исследований обусловлено тем, что человек осуществляет свою жизнедеятельность как член той или иной социальной группы, представитель определенной исторически сложившейся общности людей. Каждый человек с рождения включен в различные общности, социальные, а с начала трудовой деятельности — и в профессиональные группы. Изучение психологических процессов в этих общностях составляет одну из задач социальной психологии. Исследователи давно обратили внимание на эти явления. Собственно зарождение социальной психологии связано с исследованием «духа народа», «психологии народов», психологических образований, существовавших в массах людей (психология толпы, психология масс, социальных движений и др.). Социальные группы на Западе и в России были объек-

1. Понятие и виды больших социальных групп	153
2. Уровни развития больших социальных групп	156
3. Психические явления в больших социальных группах	157

том социологических исследований. На Западе акцент переместился на психологию малых групп. Исследованием больших социальных групп, их психологических особенностей занимались прежде всего исследователи, ориентированные на марксизм, исключая, может быть, изучение толпы, паники. В отечественной психологии привлекали внимание исследователей ряд общих теоретических и методологических проблем, а также характеристика психологических особенностей классов, наций, возрастных и профессиональных групп.

Реальность общественных отношений всегда дана как реальность отношений между социальными группами, поэтому для социально-психологического анализа крайне важным и принципиальным вопросом является вопрос о том, по какому критерию следует вычленять группы из того многообразия различного рода объединений, которые возникают в человеческом обществе.

Наиболее сложный вопрос — вопрос о количественном определении понятия «большая группа». Чисто количественного определения этого понятия не существует, есть только эмпирическое представление о больших группах:

- большая группа — это случайно, стихийно возникшая, достаточно кратковременно существующая общность (толпа, публика, аудитория);
- социальная группа, сложившаяся в ходе исторического развития общества, занимающая определенное место в системе общественных отношений конкретного типа общества, устойчивая в своем долговременном существовании (класс, нация, народность);
- большая группа — это количественно не ограниченная условная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков, таких как классовая принадлежность, пол, возраст, национальность и др.;
- большая группа — это значительная по количеству, сложная организованная общность людей, вовлеченных в некоторую общественную деятельность (например, коллектив предприятия, партия).

Все люди входят в различные социальные общности и составляют большие группы. Основанием для разделения определенных видов групп служит характер связей. Например, социальный класс как большую группу характеризует место, которое он занимает в социально-экономической структуре общества. Основанием для выделения нации как социальной группы также служит определенная система объективных социальных связей.

Для общностей мужчин, женщин подростков и детей существуют реальные социально-демографические характеристики. Принадлежность людей к этим группам не зависит от их воли и сознания, она определена объективно. К другому типу общностей относятся группы, принадлежность к которым является результатом сознательного стремления людей к объединению на основе общих целей и ценностей. Примерами таких общностей являются профессиональные ассоциации, партии, общественные движения. Основанием для этих объединений служат определенные психологические явления — психологические общности.

В социальной психологии принято классифицировать большие социальные группы и по другим признакам.

По длительности существования выделяют более долговременные (социальные слои; этнические образования) и менее долговременные (праздничные шествия; люди, присутствующие на митингах и демонстрациях; толпа) группы.

По характеру организованности группы делятся на стихийно возникающие (толпа) и сознательно, целенаправленно организованные (ассоциации, общественные движения).

Выделяют *условные и реальные группы*, детерминантой которых является признак контактности и взаимодействия. Половозрастные и профессиональные группы являются не реальными, а условными. К реальным большим группам с короткими, но тесными контактами относятся демонстрации, митинги и собрания. Большие социальные группы могут быть открытыми и закрытыми. Членство в последних определяется внутренне установленными правилами групп.

Большие социальные группы можно разделить по наличию определенного количества общих признаков и механизму связей с общностью. Так, Г.Г. Дилигенский выделяет два типа социальных групп.

Первый тип — объединение людей, имеющих общий объективно существующий и социально значимый признак. Например, таким признаком может быть демографический. В этом случае первый тип составят мужчины, женщины, поколение, молодежь, средний возраст, пожилые люди и т. д. Характеристика этих групп как социальных определяется их значимостью в жизни общества, ролью в системе общественных отношений (в системе производства, в семье). Эти группы по своему составу гомогенны, однородны, но именно по признаку их выделения.

Второй тип групп характеризуется тем, что люди, их составляющие, сознательно стремятся к объединению. Приме-

ром этих групп являются религиозные группы, партии, союзы, общественные движения. По своему социальному составу эти группы разнородны, гетерогенны. По социально-психологическим характеристикам они более однородны, чем группы первого типа. Если в первом случае приоритетное значение имеет объективная сторона общности, то во втором — субъективная. Речь идет о психологической общности. Субъективная общность не совпадает с общностью объективной.

② Уровни развития больших социальных групп

В своем развитии социальные группы проходят ряд этапов. Согласно классификации Г.Г. Дилигенского, таких уровней три:

- *первый уровень — типологический*. Он характеризуется тем, что члены группы объективно сходны между собой по каким-то признакам. Эти признаки могут иметь существенное значение в регуляции их индивидуального поведения, но не становятся основанием для создания психологической общности. Примером служат предприниматели на первых этапах формирования этой социальной группы. Каждый из них занимается своим делом, осуществляя специфический вид деятельности. Это самый низкий уровень группы;
- *второй уровень* характеризуется тем, что члены социальной группы осознают свою принадлежность к данной общности, идентифицируют себя с ее членами. Это *уровень идентификации*. В примере с предпринимателями этот уровень означает, что они причисляют себя к новой социальной общности;
- *третий уровень* предполагает, что члены группы осознают общность своих интересов и готовы к совместным действиям во имя коллективных целей. По Дилигенскому, это *уровень солидарности*. Данный уровень также можно назвать уровнем интегрированности. Предприниматели, осознавая общность своих интересов, объединяются в ассоциации, союзы, корпорации, устанавливают взаимные контакты с другими объединениями; на общих собраниях, съездах вырабатывают программу, стратегию и тактику деятельности.

③ Психические явления в больших социальных группах

Психические явления в больших социальных группах выделяются по сферам психики:

- когнитивной;
- потребностно-мотивационной;
- аффективной;
- регулятивно-волевой.

Все психические процессы этих сфер в психологии больших групп приобретают свои специфические особенности.

Так, к сфере когнитивной относятся коллективные представления, социальное мышление, общественное мнение, общественное сознание, менталитет. Когнитивные процессы в больших общностях являются отражением социальных процессов, статуса групп в системе общественных отношений, уровня развития духовной жизни общества. Общественно-исторические процессы определяют содержание познавательных процессов, изменяется объект познания. Вопрос о том, что думают люди, о чем беспокоятся, меняется в зависимости от общественных условий. Но общественная детерминация психических групповых процессов касается не только их содержания, но и способов отражения объективной действительности. Историчным является не только понятийный, категориальный строй мышления, но и его стиль. Известны особенности восточного и западного стиля мышления, своеобразным является менталитет того или иного народа в разные периоды его исторического развития (Г.Ф. Салтыков, 1982). Эмпирические исследования А.Р. Лурия показали своеобразие чувственного и понятийного отражения действительности в условиях существенных социальных и культурно-исторических преобразований жителей среднеазиатских республик бывшего СССР (А.Р. Лурия, 1974). В когнитивной сфере закрепляются способы и механизмы, посредством которых складываются, сохраняются, изменяются представления, стереотипы, ориентации, ценности.

В различных социальных средах складываются более или менее благоприятные условия для развития тех или иных когнитивных особенностей. Когнитивные структуры составляют основу обыденной психологии. Высший их уровень — сознание общности, которое в форме идей, теорий составляет идеологию отдельных общностей, идеологию общества в целом (Г.М. Гак, 1960).

Второй структурный элемент психологии больших групп — мотивационно-потребностная сфера. Конкретно она представляется общегрупповой мотивацией, групповыми потребностями, ценностями, интересами, целями, установками, идеалами. В этом перечне мотивационных элементов потребности составляют, в известном смысле, базисную характеристику психологии человека. Классы и большие социальные группы в психологическом отношении различаются прежде всего своими потребностями, интересами, идеалами.

Независимо от того, рассматриваем ли мы потребность как нужду (как это делает ряд авторов) или как движущую силу активности личности, в ней заключен социальный смысл. Высказанная В.Н. Мясищевым точка зрения на потребности точнее всего отражает их социально-психологическую сущность. Потребность, по его мнению, отражает единство нужды и побуждения, тяготения к определенному объекту. Он считает, что потребность представляет отношение к объективной действительности (В.Н. Мясищев, 1957).

Как элемент общественной психологии потребности возникают и развиваются в процессе жизни и деятельности человека. Особый интерес для психологии социальных групп представляет деление групповых потребностей на два вида:

- потребности группы как данной системы, нуждающейся в определенных условиях своего функционирования;
- потребности большинства личностей, входящих в данную группу, т. е. типичные для группы потребности.

Потребности второго рода, типичные, «массовые» для данной группы, возникают как из необходимости функционирования группы, так и из общности социальной среды, в которой находятся члены данной группы («Социальная психология» под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова, 1979, с. 74–75).

Для психологии больших групп в определенный период общественно-исторического развития важно действие закона развития потребностей, соотношение индивидуальных и коллективных потребностей, развитие высших по своей природе социально-психологических потребностей — потребности в труде, развитие познавательных и эстетических потребностей, потребности в общении.

В нашем сравнительном исследовании истории развития психологических особенностей российского крестьянства (О.И. Зотова, В.В. Новиков, Е.В. Шорохова, 1983) были показана-

ны существенные изменения потребностей в разные исторические периоды развития России.

С потребностями в психологии больших групп органически связаны интересы. В интересах субъективно отражаются материальные условия существования общности. В них выражается направленность психики и деятельности, стремление к удовлетворению потребностей. «Психологически, — считает А.И. Горячева, — интерес переживается в виде чувственного и сознательного тяготения к некоторому объекту в силу жизненной значимости и эмоциональной привлекательности последней» (А.И. Горячева, 1965).

Специфическое место в побудительной сфере имеют общественные интересы. В них отражаются потребности общества в целом и отдельных социальных групп, экономические отношения данного общества, экономическое положение определенных социальных общностей и объединений. Интересы стимулируют разные формы деятельности групп. Интерес в общественной деятельности, как правило, осознается, и его удовлетворение выступает как цель теоретической и практической деятельности людей. Различают экономические, политические, духовные интересы. В разных общественно-исторических условиях по-разному соотносятся интересы общества, отдельных больших групп (классов, наций), малых групп и отдельных личностей. Но во всех этих субъектах интерес выступает как побудитель деятельности, детерминанта поведения людей (А.Т. Ханипов, 1987).

В процессе общественного развития интересы, так же как и потребности, развиваются. Особенно ярко это проявляется в периоды резких социально-экономических и политических преобразований. Например, интерес к новому делу, предпринимательству в России возник в ходе таких преобразований. Интерес рабочих России к революционной деятельности резко возрос в предоктябрьский период 1917 г.

В мотивационной сфере существенное место занимают жизненные ориентации. Они представляют собой систему предпочтений, проявляющихся в осознанном или бессознательном избирательном поведении, в выборе мотивации в альтернативных условиях. В них выражаются цели деятельности групп, личностей, отношение к будущему. Они определяют предпочитаемую сферу жизнедеятельности. Это личностно обусловлено уровнем притязания, оценкой реальных возможностей и психологических условий.

Существенным является вывод ученых о том, что жизненные ориентации многообразными способами обусловлены закономерностями жизни общества, макрогруппы, микрогруппы, индивидуальной биографией, значимыми ситуациями. В общем виде в ориентации выражается специфика развития общности в определенный общественно-исторический период. Тщательный анализ типологии ориентации в капиталистическом обществе содержится в работах Г.Г. Дилигенского. Он выделяет 7 типов таких ориентаций:

- ориентация статус-кво (прожить как-нибудь, остаться на поверхности);
- карьеристский тип ориентации (выбиться в люди, сделать карьеру, добиться успеха в пределах данной организации);
- предпринимательский тип (расширить дело, добиться большей независимости, власти, влияния);
- гедонистическая ориентация (ориентация на досуг, на развлечения);
- ориентация на материальное потребление, в более обнаженном виде — это потребительская ориентация;
- социально-патологическая ориентация, ориентация на творчество (это уровень самоактуализации личности);
- ориентация на борьбу за определенные социальные идеалы (Дилигенский, 1994).

С этими типами ориентации можно встретиться и в нашем современном обществе.

Идеалы выступают высшей формой побудителя социальной деятельности. Идеал в социально-психологическом плане — это образное отражение какого-нибудь реального или нереального явления. Это образец, высшая цель, последняя ступень стремлений отдельной личности или социальной общности. Идеал историчен, он социально детерминирован определенным уровнем развития производительных сил и характером групповых и личностных отношений. Идеалы людей отражают исторические стремления общностей (классов, наций) на каждом этапе развития. Поэтому идеалы могут быть реальными и нереальными. «Идеал для всякой эпохи, — писал А.И. Герцен, — она сама, очищенная от случайности, преобразованное созерцание настоящего. Разумеется, чем всеобъемлемее и полнее настоящее, тем всемирнее и истиннее его идеал».

«Идеалы, — по мнению В.Г. Белинского, — не произвольная игра фантазии, не выдумки, не мечты, и в то же время идеалы — не список с действительности, а указанная умом и вос-

произведенная фантазией возможность того или другого явления».

Идеалы социального прогресса, добра, справедливости направляли деятельность прогрессивных слоев населения во многих странах.

Групповые потребности, интересы, ценности, принятые членами социальных групп, составляют фонд общегрупповой мотивации. Они выступают стимулами и мотивами деятельности и поведения людей, определяя направленность личности и групп.

Аффективная сфера психологии больших групп включает чувства, эмоции и настроения.

Специфическими для больших групп являются социальные чувства. При этом два смысла включаются в определение «социальные чувства». В *первом* случае речь идет о чувствах, в которых отражается эмоциональное отношение к фактам, ситуациям, учреждениям социальной действительности. Во *втором* — носителями социальных чувств являются объединения людей, социальные общности. В обоих этих случаях отношения людей играют важную роль в их общении, взаимовлиянии, взаимодействии.

Общественные настроения выступают одним из важных феноменов психологии больших групп. В них в яркой форме отражаются отношения и оценка людьми состояния объективных процессов и психических феноменов, господствующих в определенные периоды общественного развития. Обстоятельная характеристика общественных настроений содержится в работах Б.Д. Парыгина (Б.Д. Парыгин, 1966). В качестве особенностей коллективных настроений по сравнению с индивидуальным настроением он выделяет:

- гораздо большую социальную, чем индивидуальную обусловленность;
- коллективное настроение — продукт всей системы социальных (экономических, политических и идеологических отношений);
- степень социальной детерминированности в них выше, чем в индивидуальных настроениях. В них фактор физического самочувствия отступает на задний план перед социальными факторами (условиями материальной жизни людей, их отношениям на производстве, в быту и т. д.).

Общественное настроение не является суммой настроений входящих в группу людей, оно обладает способностью к многократному увеличению энергии составляющих группу инди-

видов. Социальное настроение обладает заразительностью, способностью к значительному усилению некоторых свойств настроений индивидов. «Общественное настроение является наиболее массовидным компонентом групповой психологии не только потому, что оно в отличие от других элементов психики функционирует постоянно, но еще и потому, что оно наиболее ярко проявляет себя в группе и с тем большей силой, чем больше социальная группа».

Кроме этих традиционно выделяемых сфер психики (когнитивной, потребностно-мотивационной, аффективной и регулятивно-волевой) можно выделить деятельностьную сферу.

Деятельностную сферу психологии больших групп составляют коллективная деятельность и групповое поведение. Для деятельности больших социальных групп специфическими являются цели деятельности, ее структура, субъекты деятельности, ее формы. По своему социальному назначению существенно различаются профессиональная деятельность, общественная деятельность, социальные движения.

Все рассмотренные выше сферы психологии больших социальных групп органически взаимосвязаны. Их своеобразное сочетание в определенных конкретно-исторических условиях проявляется двояким образом:

- 1) как характеристика типичной личности представителя определенной общности;
- 2) как характеристика психического склада общности (народа, класса, нации).

② Задания для самостоятельной работы

- Напишите эссе на тему: «Если бы я проснулся (–ась) женщиной (мужчиной)...».
- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Социальная фасилитация» с. 356–363.

② Вопросы для самоподготовки

1. Как можно определить понятие «большая группа»?
2. Какие виды больших групп выделяют?
3. Какие уровни в своем развитии проходит большая группа?
4. Какие психические явления характерны для больших групп?

Лекция 17

Психология толпы

① Признаки толпы

Типичные жизненные ситуации и обстоятельства, в которых легко образуется многочисленное скопление людей, приводят к образованию толпы. К ним относятся:

- стихийные бедствия (землетрясения, крупные наводнения, смерчи);
- общественный транспорт и транспортные узлы (вокзалы, метро аэропорты);
- массовые зрелища (спортивные матчи, эстрадные концерты шоу-представления);
- политические акции (демонстрации, политические выборы, забастовки и другие акции протеста);
- места массовых гуляний и отдыха (набережные, площади и улицы городов, помещения и площадки индустрии развлечений) и др.

Толпой обычно называют такое скопление людей, которое в той или иной степени соответствует следующим признакам:

1. Признаки толпы	163
2. Виды толп	164
3. Психологические особенности поведения человека в толпе	166
4. Массовые явления в больших группах	167

- многочисленность (повышенное скопление людей на не-большой территории);
- высокая контактность (каждый человек находится на близком расстоянии с другим, фактически входя в персональные пространства);
- эмоциональная возбужденность (волнение людей, повышенная эмоциональная активность и вовлеченность в происходящие события);
- неорганизованность, или стихийность (толпа чаще всего образуется стихийно, изначально имеет слабую организованность);
- отсутствие общей, всеми осознаваемой цели (общая для всех цель не ясна, или слабо осознается большинством людей; кроме того, цели могут легко утрачиваться, первоначальные цели часто подменяются другими, нередко подставными и т. п.).

Таким образом, под толпой необходимо понимать стихийно возникшее (или утратившее организованность) и характеризующееся отсутствием общей для всех осознанной цели многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственных контактах друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения. Другими словами, толпа — это бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но взаимно связанных сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания.

② Виды толп

Различные виды толп выделяются на основании того, каким признакам они соответствуют.

По степени активности толпы делятся на пассивные, активные и агрессивные.

Пассивные (спокойные) толпы характеризуются отсутствием эмоционального возбуждения. В спокойном состоянии люди слабо связаны друг с другом. В такой толпе не происходит обмена информацией и не совершаются какие-либо совместные действия. Люди, включенные в пассивные толпы, либо спокойно стоят в ожидании чего-то (например, встречают на вокзале приходящий поезд), либо хаотично и относительно независимо друг от друга спокойно передвигаются (например, потоки людей, перемещающиеся по центральным улицам города).

Активной называется толпа, находящаяся в состоянии раз-ной степени эмоционального возбуждения. Эмоциональная за-ряженность детерминирует психологическую готовность людей совместно действовать. В такой толпе у людей формируются сходные социальные установки на определенные формы поведе-ния, возрастает теснота связей между людьми, интенсивность обмена информацией. Различают толпы в состоянии устано-вочной (внутренней) активности, которые психологически го-товы совместно действовать, но еще не действуют, и реально действующие толпы, т. е. активные и внутренние, и внешние.

В *агрессивной* толпе наблюдается интенсивное возрастание психического напряжения людей, основанного на возможных чувствах фрустрации, отчаяния, гнева. Для перехода толпы из просто активного состояния в агрессивное, достаточен и необ-ходим возбуждающий стимул (например, слух), вызывающий общее возмущение, негодование.

Главная особенность, которую несет в себе агрессивная тол-па, — это деструктивное поведение по отношению к окружаю-щим предметам и людям. Всем хорошо знаком пример типич-ной агрессивной толпы — возбужденная группа спортивных болельщиков-фанатов, поведение которых может приводить к большим разрушениям.

Толпы, ведомые чувством страха, вызванного опасностью для жизни, можно подразделить на спасающиеся и паниче-ские, имеющие много общих характеристик:

- сильное эмоциональное возбуждение, вызванное пережи-ванием страха;
- низкий уровень осознания своих действий;
- некритичное отношение к обстановке и т. д.

Такие толпы могут возникать в различных общественных местах в случаях повышенной опасности, на улицах крупных городов, например, в условиях неожиданно приближающей-ся природной угрозы. В последнее время актуальна проблема предотвращения появления подобных толп в связи с угрозами терактов.

Панические толпы отличаются от спасающихся, прежде все-го, более высокой степенью угрозы для людей, полной утратой всякой организации; поведение людей походит на механиче-ские, автоматически совершаемые действия, а их психическое состояние характеризуется так называемым суженным созна-нием, когда люди многое из окружающего не воспринимают и могут вести себя неадекватно. Спасающиеся толпы поддаются

некоторой организации. Люди сохраняют остаточную способность к произвольной регуляции своего поведения, что позволяет им быть более адекватными окружающей обстановке, а их поведение сохраняет элементы предсказуемости.

Толпы также могут быть демонстрирующими, т. е. выражающими свое отношение к каким-либо социальным событиям, действиям властей или в целом к условиям жизни. Они могут принципиально различаться друг от друга по степени своей организованности и целенаправленности и в зависимости от этого приобретать или утрачивать признаки толпы. Жизненная практика показывает, что даже тщательно организованные акции, с одной стороны, под влиянием различных факторов или просто со временем легко могут терять организованность и целенаправленность, а с другой — могут вызвать, не желая того, образование новых толп, затрудняющих организованное проведение этих акций. Поэтому для управления демонстрирующими группами людей целесообразно знать и учитывать психологию толпы.

③ Психологические особенности поведения человека в толпе

Человек в толпе и вне толпы ведет себя по-разному. Человек, подверженный влиянию толпы, меняет свое поведение, которое характеризуется следующими признаками:

1. Снижение самоконтроля. Усиливается зависимость от толпы, человек неосознанно подчиняется внешнему влиянию большой группы людей, т. е. возрастает экстернальность его поведения и снижается способность рефлексии собственного поведения.
2. Деиндивидуализация поведения людей в толпе — утрачивается индивидуальность поведения. Разные люди в поведении становятся похожими друг на друга.
3. Неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте. Толпа в целом проявляет сниженные интеллектуальные качества, по сравнению с составляющими ее индивидами, взятыми вне толпы. Среди особенностей интеллекта наиболее ярко проявляются возросшая некритичность мышления и легкая переключаемость внимания, которая определяется внешними условиями.

4. Характерные особенности переработки информации. Человек в толпе легко воспринимает разнообразную информацию, быстро перерабатывает ее и распространяет, при этом совершенно произвольно искажая, трансформируя воспринятую информацию, т. е. порождая слухи.
5. Повышенная внушаемость. Человек в толпе легко может поверить в необычную информацию, заведомо невыполнимые обещания (например, политиков на выборах), следовать невероятным и нередко даже абсурдным призывам, лозунгам.
6. Повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация. В толпе, особенно в активной, происходит мобилизация всех ресурсов индивида, поэтому человек может проявить такие физические и психологические качества, которые становятся ему недоступными вне толпы, например, поднять что-то тяжелое, быстро бежать, высоко прыгать.
7. Нетипичность, необычность поведения. По сравнению с привычными условиями, человек часто проявляет неожиданные даже для него самого формы поведения (часто он потом не может поверить, что он совершал какие-то действия). Поэтому поведение человека, как и толпы в целом, характеризуется непредсказуемостью.

Феномен толпы привлекает большой интерес ученых и практиков, толпа бывает чрезвычайно опасной, причем как для окружающих, так и для людей в толпе.

④ Массовые явления в больших группах

Одним из распространенных массовых явлений в больших группах являются слухи. Слухи — форма искаженной информации о значимом объекте, муссирующей в больших группах в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности. Социально-психологические закономерности их возникновения и распространения являются общими:

- Слухи возникают в связи с важными для людей событиями или значимыми для них социальными объектами. Информация о незначимом или значимом только для узкого круга людей обычно широко не распространяется.
- Слухи возникают в условиях неопределенности, когда информация совсем отсутствует, или явно недостаточ-

на, или является противоречивой и тем самым порождает неопределенность.

- Важным условием, способствующим зарождению и распространению слухов, является политическая и экономическая нестабильность в общности. Нестабильность, особенно резко меняющиеся условия, порождает массовую тревогу, состояние общего дискомфорта, неуверенность в своем будущем или будущем своих детей.
- Благоприятным фактором порождения слухов становится желание людей стать свидетелями чего-то необычного в жизни, какой-то сенсации или чуда и т. п. В привычно текущей жизни, узнав информацию о необычном явлении, человек стремится передать ее другим людям — это очень благоприятная почва для зарождения слухов.

Слухи выполняют некоторые важные функции:

- слухи, с одной стороны, удовлетворяют естественную социальную потребность человека в познании окружающего мира, с другой — стимулируют эту потребность;
- слухи в значительной степени снимают неопределенность, в которой человек не может пребывать длительное время, т. е. слухи делают социальную среду для человека субъективно более ясной, понятной;
- социальный опыт человека показывает, что нередко слухи возникают вокруг событий, которые отсрочено могут состояться, хотя и не в том варианте, который составлял их содержание; в этом реализуется функция предвосхищения социальных событий, что помогает человеку что-то предусмотреть, внести коррективы либо в свои представления, в отношении к социальным явлениям, либо в реальное поведение.

Стратегия профилактики слухов

Стратегия профилактики слухов заключается в том, чтобы противодействовать условиям, способствующим их возникновению и распространению. Исходя из этого, для предотвращения слухов необходимо:

- стремиться к высокой степени информированности больших групп о наиболее важных событиях. Информация должна быть доступной для понимания и непротиворечивой, что позволит снимать неопределенность. В экстремальных условиях необходимо организовать регулярную работу специальных источников информации;

- целенаправленно снижать значимость тех социальных объектов, событий или явлений, вокруг которых прогнозируется возникновение слухов;
- позитивное воздействие на профилактику слухов оказывают условия политической, экономической, межнациональной стабильности и устойчивости развития тех общностей, в которые входят большие группы (город, регион или общество в целом); это существенно снижает состояние тревоги, напряженности людей и предотвращает слухи;
- в тех случаях, когда слухи уже возникли, важно выяснить их действительные причины и только после этого проводить разъяснительную работу, сделать эти причины достоянием людей, которые легче поймут и объяснят для себя складывающуюся социальную ситуацию и будут к ней относиться менее эмоционально;
- активные распространители слухов (число и уровень их активности увеличиваются с возрастом степени экстремальности условия жизни людей) — благоприятная предпосылка для разрастания слухов — могут представлять серьезную угрозу, поэтому необходимо выявлять распространителей слухов и нейтрализовать их влияние на группу.

Задача управления слухами становится наиболее важной в любых условиях, опасных для нормального проживания людей, а именно: предвоенная и военная обстановка, различные стихийные бедствия, техногенные катастрофы, крупные аварии, места большого скопления людей.

Психология паники

Паника — это стихийно возникающее состояние и поведение большой совокупности людей, находящихся в условиях поведенческой неопределенности в повышенном эмоциональном возбуждении от бесконтрольного чувства страха.

Наиболее важными характеристиками паники являются следующие:

- паника возникает, как и всякое массовое явление, в группах большой численности (толпе, многочисленной диффузной группе, массовом скоплении людей);
- паника вызывается чувством неуправляемого страха, основанного на реальной или мнимой угрозе;
- паника — это чаще всего стихийно возникающее, неорганизованное состояние и поведение людей;

- для людей в паническом состоянии характерна так называемая поведенческая неопределенность (состояние растерянности, хаотичность в действиях и неадекватность поведения в целом).

Известно, что паника возникает далеко не во всяком скоплении людей; решающим становится сочетание многих условий, действие различных факторов, наиболее важными среди которых являются следующие:

1. Психологическая атмосфера тревоги и неуверенности большой группы людей в случаях опасности или в результате продолжительного периода переживания негативных эмоций и чувств (например, жизнь под регулярной угрозой терактов). Такая атмосфера является предпанической — предшествующей и способствующей возникновению паники.

2. Одним из решающих факторов является наличие возбуждающих и стимулирующих панику слухов, например подогревающих предстоящую опасность или степень ее негативных последствий (в последнее время, источником распространения слухов могут быть средства массовой информации).

3. Значимыми оказываются личностные качества людей, их предрасположенность и склонность к панике. Важным условием возникновения паники становится доля таких людей в большой группе. Иногда достаточно и одного процента паникующих, чтобы заразить паникой многочисленную группу людей.

4. Паника возникает при стечении не только общих, но и разнообразных частных и конкретных условий жизни большой группы в каждый конкретный период времени. Такие стечения обстоятельств предусматривать сложнее всего ввиду многочисленности характеристик физической и социальной среды.

Психологические особенности поведения людей в условиях паники были изучены в классическом исследовании Х. Кэнтрила, посвященном изучению массовой паники в США в 1938 г., вызванной радиоспектаклем «Вторжение с Марса» (по Г. Уэллсу). Около 1 млн американцев восприняли эту радиопередачу как репортаж с места событий. В результате исследования были выделены четыре группы людей, в разной степени поддавшихся панике. *Первую группу* составили те, которые испытали легкое чувство страха, но засомневались в реальности таких событий и, подумав, самостоятельно пришли к выводу о невозможности вторжения марсиан. *Вторая группа* включала тех, кто в состоянии переживаемого страха не смог самостоятельно решить, поэтому попытался проверить с помощью других ре-

альность этих событий (обращались к соседям, знакомым, на радио и т. п.) и только после этого приходили к отрицательному заключению. В *третью группу* вошли те, кто, испытав сильное чувство страха, не смог проверить реальность происходившего с помощью других, поэтому оставался при своем первом впечатлении о полной реальности вторжения марсиан. И *четвертую группу* составили те, кто сразу паниковал, даже не пытаясь что-то узнать, уточнить или проверить.

Возникновение панических состояний оказалось связанным с целым рядом характеристик людей, особенно важными среди которых являются социально-демографические признаки. Высокий уровень образованности, информированность о космических явлениях тормозили развитие панических состояний. Обратные характеристики, т. е. низкий уровень образованности и информированности, способствовали паническим настроениям людей. Другим важным признаком оказался имущественный статус: чаще паниковали люди из плохо обеспеченных семей, с низким уровнем материального благосостояния. При этом оказал влияние не сам по себе статус, а общие чувства тревожности, неуверенности, составляющие психологическую готовность такого класса людей к паническому восприятию событий. Важными были также половозрастные признаки: женщины и дети испытывали более сильный страх и намного легче поддавались панике. Наряду с социально-демографическими характеристиками существенную роль играют психологические свойства личности, особенно такие, как некритичность мышления, выраженная личностная тревожность и повышенная внушаемость — качества, предрасполагающие к возникновению панических состояний.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Социальная психология/Сост.: Р.И. Мокшанцев, А.В. Мокшанцева. Новосибирск, Москва, 2001, раздел «Психология стихийных социальных групп: психология масс».

③ Вопросы для самоподготовки

1. Какие виды толп выделяют?
2. Чем характеризуется поведение человека в толпе?
3. Каковы психологические особенности возникновения паники?

Лекция 18

① Определение социальной установки и ее структура

Социальные установки

В современной социальной психологии существуют различные определения социальной установки. Часто используется определение, которое было дано Г. Оллпортом: **социальная установка** — это состояние психологической готовности личности вести себя определенным образом в отношении объекта, детерминированное ее прошлым опытом.

Понятие «социальная установка» используется для обозначения односторонней психологической связи человека с людьми, а также с любыми объектами и явлениями окружающей его действительности. Понятие «установка» ввели в обиход социальной психологии У. Томас и Ф. Знанецкий. Они определяли социальную установку как процесс переживания личностью значимости социального объекта.

М. Смит в 1942 г. предложил различать в структуре установки три ее взаимосвязанных компо-

1. Определение социальной установки и ее структура	172
2. Свойства социальных установок	173
3. Функции социальных установок	174

нента: когнитивный, эмоциональный и поведенческий (П.Н. Шихирев, 1999):

- когнитивный (познавательный) компонент — обнаруживается в виде мнений, и утверждений относительно объекта;
- аффективный (эмоциональный) компонент — отношение к объекту, выраженное на языке чувств и переживаний, которые он вызывает;
- поведенческий компонент — готовность индивида к осуществлению конкретной деятельности (поведения) с объектом.

Человек не рождается с готовым набором социальных установок, но развивает их по мере взросления. Установка формируется на основе не только собственного опыта человека, но и опыта, полученного от других людей, и поэтому главным путем передачи установок выступает вербальная форма.

② Свойства социальных установок

Основными свойствами установок выступают, с одной стороны, устойчивость, а с другой, изменчивость. Если человек во всех разнообразных ситуациях реализует ставший для него привычным и естественным способ поведения в отношении объекта, то это свидетельствует об устойчивости его установки. Поступающая новая информация об объекте установки определенным образом соотносится с уже имеющимися знаниями с целью определения того, совместима она с ней или нет.

Если установка содержит в себе информационные противоречия («когнитивный диссонанс»), то под влиянием поступления новой информации и разумных аргументов в ней могут происходить изменения. Изменение установки весьма вероятно под влиянием сведений, открывающих, что объект соответствует интересам и нуждам человека в большей степени, чем тот предполагал раньше. В результате оценка в отношении объекта может меняться с отрицательной на положительную, а вслед за ней меняется и само поведение человека.

Установка выступает как некий практический определитель вещей и явлений, на которые направлены интересы человека. Различают три вида установок по их модальности:

- положительные («за» объект);
- отрицательные («против» объекта);
- нейтральные.

③ Функции социальных установок

Основная функция установки — регуляция социального поведения человека. Система индивидуальных установок обеспечивает возможность его ориентировки в окружающей действительности.

Немаловажна и защитная функция социальной установки, которая достигается благодаря тенденции к единообразию установок у ближайшего социального окружения. Так, например, члены одной семьи придерживаются, как правило, схожих установок. Если же установки сильно разнятся, то это может приводить к частым конфликтам и непониманию.

Подтягивание своих собственных социальных установок под существующие нормативы необходимо для того, чтобы производить хорошее впечатление о себе и получать социальное одобрение. Можно сказать, что, социальная установка защищает самооценку человека в группе, если он думает и действует схожим с остальными образом и воздерживается от иного, несанкционированного поведения.

Когда социальные установки долгое время устойчивы и закрыты от влияния нового опыта, то они трансформируются в стереотипы и предрассудки. В структуре стереотипа главную роль играет его эмоциональный заряд, который однозначно указывает, что принято, а что неприемлемо, что вообще «хорошо» или «плохо» применительно к любому объекту.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Поведение и установки» с. 153–194.

② Вопросы для самоподготовки

1. Что такое социальная установка?
2. Каковы свойства социальных установок?
3. В чем заключаются функции социальных установок?

Лекция 19

Социализация личности

① Понятие социализации

На формирование личности определенное влияние оказывают биологические факторы, а также факторы физического окружения и общие культурные образцы поведения в отдельной социальной группе. Однако главными факторами, определяющими процесс формирования личности, безусловно, являются групповой опыт и субъективный, уникальный личностный опыт. Эти факторы в полной мере проявляются в процессе социализации личности.

Социализация как понятие давно используется разными науками — от политэкономии до юриспруденции, и обычно в него вкладывается совершенно разный смысл. Психология включила это понятие в свой тезаурус позже других и, естественно, стремилась наполнить его своим собственным содержанием. Однако единства мнений в этих попытках не получилось, поскольку понятие социализации оказывалось неразрывно связанным с представлениями о личности и о характере ее связей с обществом. Отсюда и разные ин-

1. Понятие социализации	175
2. Содержание процесса социализации	177
3. Механизмы социализации	180
4. Факторы социализации	181

терпретации процессов социализации. Для одних это научение социальному поведению (здесь явная печать общеизвестной бихевиористской методологии); для других — моделирование личности в соответствии с требованиями культуры (здесь находят отражение идеи течения «культура и личность» 1930-х годов, сюда же можно отнести теорию формирования «советского человека», а также концепцию «запрограммированной культуры» Б.Ф. Скиннера); для третьих социализация — это подготовка к «социальному участию» в группах (отражение одного из узких подходов к предмету социальной психологии, который ограничивает его лишь проблемой «группа—личность», с акцентом на малые группы).

Несмотря на все сложности и ограничения, с которыми столкнулась в своей истории отечественная социальная психология, она тем не менее накопила ценный арсенал методологических, теоретических и эмпирических знаний. С позиций этих знаний социализация вполне справедливо понимается как усвоение индивидом социального опыта путем включения в социальную среду и воспроизведение системы социальных связей и отношений (Г.М. Андреева, 1986). Если ориентироваться на теорию социальной установки, объясняющую процессы регулирования социального поведения человека, то можно сказать, что социализация — это становление, формирование и развитие системы социальных установок личности.

Социализация — это процесс включения индивида в социальные отношения, в результате которого он усваивает и активно воспроизводит социальный опыт.

Социализация — это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны, процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду. Человек не просто усваивает социальный опыт, но и преобразовывает его в собственные ценности, установки, ориентации. Этот момент преобразования социального опыта фиксирует не только пассивное его принятие, но предполагает активность индивида в применении такого преобразованного опыта, т. е. в известной отдаче, когда результатом является прибавка к уже существующему социальному опыту, а также его воспроизводство. Понимание взаимодействия человека с обществом при этом включает в себя понимание в качестве субъекта развития

не только человека, но и общества, объясняет существующую преемственность в таком развитии. При такой интерпретации понятия социализации достигается понимание человека одновременно как объекта, так и субъекта общественных отношений.

Ресоциализация — процесс переучивания тому, что было прочно усвоено в детстве и юности и что составляло фундамент данной личности.

Первая сторона процесса социализации — усвоение социального опыта — это характеристика того, как среда воздействует на человека; вторая его сторона характеризует момент воздействия человека на среду с помощью деятельности. Активность позиции личности предполагается здесь потому, что всякое воздействие на систему социальных связей и отношений требует принятия определенного решения и, следовательно, включает в себя процессы преобразования, мобилизации субъекта, построения определенной стратегии деятельности. Если для возрастной психологии наиболее интересен взгляд на эту проблему «со стороны личности», то для социальной психологии — «со стороны взаимодействия личности и среды».

Социализация подразделяет на два вида — первичную и вторичную. **Первичная социализация** касается непосредственного окружения человека и включает, прежде всего, семью и друзей, а **вторичная** относится к опосредованному, или формальному окружению и состоит из воздействий учреждений и институтов. Роль первичной социализации велика на ранних этапах жизни, а вторичной — на поздних.

② Содержание процесса социализации

Если исходить из тезиса, принимаемого в общей психологии, что личностью не рождаются, личностью становятся, то ясно, что социализация по своему содержанию есть процесс становления личности, который начинается с первых минут жизни человека. Выделяются три сферы, в которых осуществляется становление личности: деятельность, общение, самосознание. Каждая из этих сфер должна быть рассмотрена особо. Общей характеристикой всех этих трех сфер является процесс расширения, умножения социальных связей индивида с внешним миром.

Первая сфера деятельности — на протяжении всего процесса социализации индивид имеет дело с расширением «катало-

га» деятельности (Леонтьев), т.е. освоением все новых и новых видов деятельности. При этом происходят еще три чрезвычайно важных процесса.

Первый процесс — это ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности и между ее различными видами. Она осуществляется через посредство личностных смыслов, т.е. означает выявление для каждой личности особо значимых аспектов деятельности, причем не просто уяснение их, но и их освоение. Можно было бы назвать продукт такой ориентации личностным выбором деятельности. Как следствие этого возникает и *второй процесс* — центрирование вокруг главного, выбранного, сосредоточение внимания на нем и соподчинение ему всех остальных деятельностей. Наконец, *третий процесс* — это освоение личностью в ходе реализации деятельности новых ролей и осмысление их значимости. Если кратко выразить сущность этих преобразований в системе деятельности развивающегося индивида, то можно сказать, что перед нами процесс расширения возможностей индивида именно как субъекта деятельности.

Вторая сфера — общение — рассматривается в контексте социализации также со стороны его расширения и углубления, что само собой разумеется, поскольку общение неразрывно связано с деятельностью. Расширение общения можно понимать как умножение контактов человека с другими людьми, специфику этих контактов на каждом возрастном рубеже. Что же касается углубления общения, это, прежде всего, переход от монологического общения к диалогическому, децентрация, т.е. умение ориентироваться на партнера, более точное его восприятие.

Третья сфера социализации — это развитие самосознания личности. В самом общем виде можно сказать, что процесс социализации означает становление в человеке образа его Я. Установлено, что образ Я не возникает у человека сразу, а складывается на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний.

Есть несколько различных подходов к структуре «Я». Наиболее распространенная схема включает в «Я» три компонента: познавательный (знание себя), эмоциональный (оценка себя), поведенческий (отношение к себе). Самый главный факт, который подчеркивается при изучении самосознания, состоит в том, что оно не может быть представлено как простой перечень характеристик, но как понимание личностью себя в качестве некоторой целостности, в определении собственной идентич-

ности. Лишь внутри этой целостности можно говорить о наличии каких-то ее структурных элементов. Другое свойство самосознания заключается в том, что его развитие в ходе социализации — это процесс контролируемый, определяемый постоянным приобретением социального опыта в условиях расширения диапазона деятельности и общения.

При анализе процесса социализации целесообразно разделить процесс социализации на возрастные периоды, в которых психологическая и социально-психологическая стороны процесса отличаются какой-то спецификой. Ранний период можно ограничить первыми 12 годами жизни человека, вторым будет отрезок между 12 и 18 годами, а третий займет всю оставшуюся жизнь. Следует подчеркнуть, что процесс социализации продолжается в течение всей жизни человека, даже если в старости он приобретает иногда регрессивный характер. Возрастные вехи периодов довольно относительно и для каждого человека определяются конкретными условиями его развития и окружения.

С психологической точки зрения для раннего периода социализации характерна недостаточная развитость когнитивной сферы личности, в результате чего социализирующие воздействия воспринимаются индивидом неосознанно или недостаточно осознанно. Усваивается прежде всего оценочное отношение к тем или иным социальным объектам без должных представлений об их сущности и смысле. Психологическими механизмами усвоения соответствующих воздействий являются страх наказания, желание заслужить одобрение, подражание, идентификация с родителями и т. д.

Особенность социально-психологической стороны процесса социализации в ранний период заключается в том, что в нормальных условиях сначала единственным, а затем доминирующим институтом социализации являются родители. С 3–4 лет начинает оказывать свое влияние на ребенка телевидение, а во второй половине периода в процесс включаются школа и «группы сверстников», друзья.

Второй период социализации отличается завершенностью формирования мыслительных способностей и быстрым развитием когнитивной сферы личности (психологическая сторона), а также расширением круга социальных связей и отношений и изменением роли и авторитета различных институтов социализации (социально-психологическая сторона). Как будет перераспределяться авторитет между институтами социали-

зации и какую направленность примет весь процесс — зависит от конкретных условий жизни и воспитания индивида.

К третьему периоду основная система социальных установок личности оказывается уже сформированной и довольно устойчивой. Индивид приобретает большую самостоятельность и критичность в восприятии различных социальных влияний, основным институтом социализации становится собственный жизненный опыт, включая опыт социальных отношений. Этот опыт преломляется через сложившуюся систему социальных установок, которая, как фильтр, распределяет новые знания о социальной действительности в соответствии с уже имеющимися представлениями и оценочными суждениями.

Исключительно важную роль могут сыграть критические события в жизни общества или отдельного индивида. Критическими мы называем такие события, которые неожиданно и резко нарушают привычный процесс жизни, связаны с сильными и глубокими эмоциональными переживаниями и нередко заставляют человека пересмотреть всю сложившуюся систему ценностей. Состояние, в котором оказывается человек, получило название посттравматического синдрома. Примерами событий, которые для многих тысяч людей стали критическими, могут служить война во Вьетнаме для американских ветеранов и войны в Афганистане и Чечне — для их российских участников.

Названные стороны и возрастные периоды социализации личности составляют в жизни единый сложный процесс, в котором различные элементы системно связаны, взаимозависимы и влияют друг на друга.

③ Механизмы социализации

Существует несколько социально-психологических механизмов социализации:

- 1) идентификация — отождествление индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, отношения и формы поведения, которые свойственны окружающим. Примером идентификации является полоролевая типизация — процесс приобретения индивидом психических особенностей и поведения, характерных для представителей определенного пола;

- 2) подражание — сознательное или бессознательное воспроизведение индивидом модели поведения, опыта других людей (в частности, манер, движений, поступков и т.д.);
- 3) внушение — воздействие на поведение и психику человека, предполагающее некритическое восприятие им особенностей информации. Внушение — процесс неосознанного воспроизведения индивидом внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний тех людей, с которыми он общается;
- 4) фасилитация — стимулирующее влияние поведения одних людей на деятельность других, в результате которого их деятельность протекает свободнее и интенсивнее («фасилитация» означает «облегчение»);
- 5) конформность — осознание расхождения во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении (Немов, 1994).

Ряд авторов выделяют четыре психологических механизма социализации — такие, как:

- 1) имитация — осознанное стремление ребенка копировать определенную модель поведения;
- 2) стыд — переживание разоблачения и позора, связанное с реакцией других людей;
- 3) чувство вины — переживание разоблачения и позора, связанное с наказанием самого себя, вне зависимости от других людей.

Первый механизм является позитивным; стыд и вина — негативные механизмы, запрещающие или подавляющие определенное поведение.

④ Факторы социализации

Социализация осуществляется в определенных условиях, наиболее значимые из которых могут быть названы «факторами». Такими факторами социализации являются целенаправленное воспитание, обучение и случайные социальные воздействия в деятельности и общении.

Воспитание и обучение (в узком смысле) — это специально организованная деятельность с целью передачи социального опыта индивиду (ребенку) и формирования у него определенных, социально желательных стереотипов поведения, качеств и свойств личности.

Случайные социальные воздействия имеют место в любой социальной ситуации, т.е. когда взаимодействуют два или более индивида.

Социальная ситуация развития — специфическая для каждого возрастного периода система отношений субъекта в социальной действительности, отраженная в его переживаниях и реализуемая им в совместной деятельности с другими людьми. Например, разговор взрослых о своих проблемах может достаточно сильно повлиять на ребенка, но это едва ли можно назвать воспитательным процессом.

Факторами социализации могут стать взаимоотношения в семье, детском саду, школе, трудовом коллективе, вузе, дружеских компаниях, а также знакомые и малознакомые люди, книги, СМИ.

Стадии процесса социализации

С точки зрения психоанализа, особое значение для развития личности имеет период раннего детства. Это привело и к достаточно жесткому установлению стадий социализации: в системе психоанализа социализация рассматривается как процесс, совпадающий хронологически с периодом раннего детства.

В неортодоксальных психоаналитических работах временные рамки процесса социализации несколько расширяются: появились работы, исследующие социализацию в период отрочества и даже юности. Другие, не ориентированные на фрейдизм, школы социальной психологии делают сегодня особый акцент на изучении социализации именно в период юности. Таким образом, «распространение» социализации на периоды детства, отрочества и юности можно считать общепринятым.

Относительно других стадий идет оживленная дискуссия. Она касается принципиального вопроса о том, происходит ли в зрелом возрасте то самое усвоение социального опыта, которое составляет значительную часть содержания социализации. В последние годы на этот вопрос все чаще дается утвердительный ответ. Поэтому естественно, что в качестве стадий социализации называются не только периоды детства и юности. Так, в отечественной социальной психологии сделан акцент на то, что социализация предполагает усвоение социального опыта прежде всего в ходе трудовой деятельности. Поэтому основанием для классификации стадий служит отношение к трудовой деятельности. Если принять этот принцип, то можно выделить три основные стадии: дотрудовую, трудовую и послетрудовую.

Институты социализации

Основными институтами социализации являются: семья, дошкольные учреждения, школа, неформальные объединения, вуз, производственные коллективы и т.п. Такие институты представляют собой общности людей, в которых протекает процесс социализации человека.

На всех стадиях социализации общество воздействует на личность или непосредственно, или через группу, но сам набор средств воздействия можно свести вслед за Ж. Пиаже к следующему: это нормы, ценности и знаки. Иными словами, можно сказать, что общество и группа передают становящейся личности некоторую систему норм и ценностей посредством знаков. Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают своеобразными трансляторами социального опыта, получили название институтов социализации. Выявление их роли в процессе социализации опирается на общий социологический анализ роли социальных институтов в обществе.

На дотрудовой стадии социализации такими институтами выступают в период раннего детства семья и играющие все большую роль в современных обществах дошкольные детские учреждения. Семья рассматривалась традиционно как важнейший институт социализации в ряде концепций. Именно в семье дети приобретают первые навыки взаимодействия, осваивают первые социальные роли (в том числе — половые роли, формирование черт маскулинности и фемининности), осмысливают первые нормы и ценности.

Авторитарный или либеральный тип поведения родителей оказывает воздействие на формирование у ребенка «образа-Я» (Берне, 1986).

Авторитарность (от лат. «auctoritas» — влияние, власть) — социально-психологическая характеристика личности, отражающая ее стремление максимально подчинить своему влиянию партнеров по взаимодействию и общению.

Роль семьи как института социализации зависит от типа общества, от его традиций и культурных норм. Несмотря на то, что современная семья не может претендовать на ту роль, которую она играла в традиционных обществах (увеличение числа разводов, малодетность, ослабление традиционной позиции отца, трудовая занятость женщины), ее роль в процессе социализации все же остается весьма значимой. Институтом социализации также является школа. Систематическое обра-

зование само по себе есть важнейший элемент социализации, но, кроме того, школа обязана подготовить человека к жизни в обществе и в более широком смысле. По сравнению с семьей школа в большей мере зависит от общества и государства, хотя эта зависимость и различна в тоталитарных и демократических обществах. Но, так или иначе, школа закладывает первичные представления человеку как гражданину и, следовательно, способствует (или препятствует!) его вхождению в гражданскую жизнь.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Социальная психология/Сост.: Р.И. Мокшанцев, А.В. Мокшанцева. Новосибирск, Москва, 2001, раздел «психология социализации личности» с. 82–96. Ответьте на следующие вопросы:
 - Каково содержание понятия «социальные нормы»?
 - Охарактеризуйте структуру социальных норм.
 - Каковы социально-психологические факторы, способствующие усвоению социальных норм?
 - Каковы социально-психологические факторы, препятствующие усвоению социальных норм?
 - Охарактеризуйте условия превращения внешних норм во внутренние ориентиры поведения.
 - Раскройте содержание понятия «жизненная позиция» как индивидуального критерия социализации.

② Вопросы для самоподготовки

1. Каково содержание понятия «социализация»?
2. Охарактеризуйте источники социализации индивида.
3. Что представляют собой институты социализации?

Лекция 20

① Понятие «Я-концепция» личности

«Я-концепция» как социально- психологический феномен

Термин «Я-концепция» появился в научном языке на рубеже XIX–XX вв. Психология Я-концепции как одна из социально-психологических схем личности в теоретико-концептуальном плане в целом опирается на положения феноменологического подхода или гуманистической психологии, символического интеракционизма и в незначительной степени психоанализа.

«Я-концепция» — это сложный составной образ, или картина, включающая в себя совокупность представлений личности о себе самой вместе с эмоционально-оценочными компонентами этих представлений. «Я-концепция» личности формируется в процессе жизни человека на основе взаимодействий со своим психологическим окружением и реализует мотивационно-регуляторную функцию в поведении личности. Я-концепция личности формируется в процессе жизни человека на основе взаимодействия со своим психологи-

1. Понятие «Я-концепция» личности	185
2. Основные положения теории «Я-копцепции» К. Левина	186
3. Структура «Я-концепции»	187
4. Источники развития и формирования Я-концепции	188

ческим окружением и реализует мотивационно-регуляторную функцию в поведении личности.

Американский психолог У. Джемс в книге «Принципы психологии» (1890) первый предложил идею «Я-концепции» и внес существенный вклад в ее разработку. По У. Джемсу, «Я» как объект содержит в себе четыре аспекта:

- духовное «Я»;
- материальное «Я»;
- социальное «Я»;
- телесное «Я».

Указанные аспекты образуют для каждого человека уникальный образ, или совокупность представлений о себе как личности. Кроме этого, Джемс предложил формулу оценивания личностью самой себя. Формула самооценки выражается в сравнении достигнутых успехов с уровнем притязаний:

$$\text{самооценка} = \text{успехи} / \text{притязания}$$

Это означает, что самооценка каждого человека зависит от оценки его собственных успехов и соотношения их с уровнем своих же притязаний. Например, человек, достигший небольших успехов на каком-либо поприще, но имеющий большой уровень притязаний относительно своих результатов, будет обладать невысокой самооценкой.

② Основные положения теории «Я-концепции» К. Левина

Теория «Я-концепции», разработанная в рамках феноменологического подхода, сводится к следующим положениям, разработанным известным социальным психологом К. Левиным:

1. Поведение является продуктом восприятия человека, которое по своей природе феноменологично: психологическая реальность каждого — это не объективная реальность как таковая, а продукт его субъективного восприятия в момент поведения.
2. Центральной, интегрирующей точкой феноменального поля индивида является «Я-концепция», вокруг которой организуются все образы восприятия.
3. «Я-концепция» — это одновременно и продукт восприятия, и совокупность представлений, в которой содержатся ценности, привнесенные из социокультурной среды.

4. С формированием «Я-концепции» поведение в целом начинает регулироваться ею.
5. «Я-концепция» относительно согласована во времени и ситуативных контекстах, в этом состоит ее прогностическая ценность.
6. Потребность в положительном отношении других людей возникает параллельно с формированием «Я-концепции». Потребность в своем положительном отношении к себе (потребность в положительной самооценке) возникает через усвоение опыта положительной оценки себя другими людьми.
7. Для снятия расхождений между данными текущего жизненного опыта и «Я-концепцией» используются различные защитные стратегии.
8. Существует одно главное мотивационное побуждение человека — потребность в самоактуализации, в поддержании и повышении ценности своей «Я-концепции».

③ Структура «Я-концепции»

Понимание «Я-концепции» как совокупность установок по отношению к себе отражает ее структуру. Образ «Я» (структура представлений о себе самом) складывается из когнитивных составляющих установок (ролевые, статусные, имущественные, ценностные характеристики человека). Все они входят в образ «Я» с разными весами, т. е. образуют иерархию с точки зрения субъективной значимости.

Второй компонент — динамический, процессуальный — это эмоционально-оценочный компонент. Источниками оценочных суждений человека о самом себе могут стать:

- а) социокультурные стандарты и нормы социального окружения;
- б) социальные реакции других людей (их субъективная интерпретация);
- в) индивидуальные критерии и стандарты, усвоенные человеком в течение жизни.

Человек реализует два процесса самооценки:

- сравнение реального «Я» с идеальным «Я»;
- сравнение реального «Я» с социальным «Я».

По Д. Маэрсу, «Я-структуры» — это психические модели, с помощью которых человек организует свою жизнь. «Я-структуры»

(восприятие себя как человека подвижного, энергичного или способного) оказывают существенное влияние на процессы обработки социальной информации, а также на запоминание, восприятие, оценивание себя и других.

«Я-концепция» включает в себя не только убеждения человека о самом себе, но и о том, кем бы он мог стать в будущем, то есть убеждения о его возможностях.

④ Источники развития и формирования Я-концепции

Из многочисленных источников формирования Я-концепции человека, по-видимому, наиболее жизненно важными являются следующие, хотя их значимость, как показывают исследования, меняется в различные периоды жизни человека:

- Представление о своем теле (телесное Я).
- Язык — как развивающаяся способность выражать словами и формировать представления о себе и других людях.
- Субъективная интерпретация обратной связи от значимых других о себе.
- Идентификация с приемлемой моделью половой роли и усвоение связанных с этой ролью стереотипов (мужчина-женщина).
- Практика воспитания детей в семье.

Телесное Я и образ тела. Рост, вес, телосложение, цвет глаз, пропорции тела тесно связаны с установками индивида к себе, самочувствием и переживаниями своей адекватности и принятия себя. Образ своего тела, подобно другим компонентам Я-концепции, субъективен, но ни один другой элемент так не открыт для внешнего обозрения и социальных оценок, как тело человека.

Исследования дают совершенно убедительные свидетельства тому, как различные телосложения человека вызывают совершенно различные и совершенно согласованные реакции других лиц.

Задайте себе несколько вопросов — как вы реагируете на невысокого полного человека? На высокого, стройного, атлетически сложенного? Какие ассоциации у вас возникают, даже если вы незнакомы с этими людьми? Уверенно можно ответить — эти два типа человека будут вызывать у вас совершенно разные чувства, установки и ожидания по отношению к этим лицам.

В целом исследования подобного плана выявляют общую тенденцию: чувства и эмоциональные оценки, которые испытывает индивид в отношении своего тела, совпадают с чувствами, которые он испытывает к самому себе в целом, как к личности. Общий уровень удовлетворенности своим телом пропорционально соизмерим с общим уровнем принятия себя. Таким образом, высокая самооценка личности сильно коррелирует с удовлетворенностью своим телом.

Другими словами, так же, как для каждого из нас существует идеальная Я-концепция себя, существует, по-видимому, и идеальный образ тела. Этот идеальный образ формируется на основе усвоения индивидом культурных норм и стереотипов. Чем ближе образ тела к идеалу, тем вероятнее наличие у индивида высокой Я-концепции и целом. Эти идеальные представления меняются со временем и между культурами. Отсюда следует и практический вывод: нельзя судить о других людях только по их внешности при взаимодействии с ними, чтобы уменьшить отрицательные эффекты стереотипного восприятия внешности и эффекта получения неодобряемых Я-образов тела.

Язык и развитие Я-концепции. Значение языка для развития Я-концепции очевидно, поскольку развитие способности ребенка к символическому отражению мира помогает ему выделить себя из этого мира («Я», «мое» и т. д.) и дает первый толчок к развитию Я-концепции. Другими словами, Я-концепция осознается человеком в языковых терминах и ее развитие осуществляется посредством языковых средств.

Обратная связь от значимых других. Приобретение опыта принятия себя другими (в любви, уважении, привязанности, защите и т. п.) — другой важный источник формирования Я-концепции. Чтобы переживать и осознавать это, ребенок (человек) должен воспринимать лицо, жесты, вербальные высказывания и другие знаки от значимых других, особенно родителей, которые сигнализировали бы ему о его принятии этими другими. Большинство теоретиков и исследователей по проблемам личности согласны с тем, что стандарты, устанавливаемые значимыми другими (родителями, учителями, ближайшей социальной средой) жизненно важны для развития у подростка Я-концепции. С помощью этих стандартов индивид удостоверяется, в какой мере другие заинтересованы в нем, принимают его или отвергают.

Существует много исследований, посвященных этому вопросу, результаты которых позволяют выделить общую законо-

мерность. Если индивид принимается, одобряется, признается другими людьми, пользуется их уважением (т. е. получает больше положительные подкрепления) и осознает это, то у него, вероятнее всего, развивается положительная Я-концепция. Если другие — родители, сверстники, учителя — отвергают его, выставляют на посмешище, принижают, больше критикуют (т. е. он получает больше негативных подкреплений), то, вероятнее всего, у него будет развиваться отрицательная Я-концепция. Не подлежит сомнению, что первичная группа сверстников (школьные группы и др.) имеет огромное значение для формирования и «оформления» центральных Я-установок в подростковом возрасте.

Полоролевая идентификация. Принадлежность личности к мужскому или женскому полу является одним из краеугольных оснований Я-концепции человека, все другие функции и характеристики покоятся именно на этих представлениях — Я существо мужского или женского пола.

Различают два процесса формирования половой принадлежности индивида — половая идентификация и половая типизация. Идентификация — это более ранний процесс (в основном бессознательный) отождествления себя с ролью другого человека (родителя или его заместителя) и подражание его поведению. Половая типизация, следующая за идентификацией, — более осознанный процесс овладения культурно одобряемыми нормами поведения, типичными для роли женщины или мужчины в данной культуре. Определение и усвоение половой роли — важнейший и универсальный компонент Я-концепции. Для описания процесса половой типизации исследователями введено понятие «стандарта половой роли» (или полоролевого стандарта) как приобретенных в процессе социального научения форм поведения и личностных характеристик, типичных для данного пола в данной конкретной культуре. И в каждом обществе (культуре) существуют социально одобряемые нормы, стандарты, формы поведения и психологические характеристики, приписываемые ролям мужчины и женщины.

Многочисленные исследования подтверждают, что, несмотря на формальное юридическое провозглашение равноправия, в большинстве культур больше свободы, власти и ценности приписывается мужской роли.

И поскольку характеристики, связанные с традиционными представлениями о половых ролях (полоролевыми стандарта-

ми) в обществе проявляют наибольшее сопротивление к изменениям, то неудивительно, что Я-концепции женщин имеют в целом тенденцию быть менее положительными, чем Я-концепции мужчин, так как женский стереотип содержит меньше социально одобряемых характеристик.

Воспитание детей в семье. Не подлежит сомнению, что практика воспитания детей в семье оказывает огромное и во многих семьях преобладающее влияние на развитие Я-концепции личности. Большинство психологов разделяют ту точку зрения, что первые 5 лет жизни являются периодом, когда закладывается базовая основа личности и Я-концепции человека. Первые человеческие отношения, которые ребенок познает в семье, выступают для него прототипом будущих отношений с другими людьми.

Психологами предпринимались многочисленные попытки категоризации различных типов воспитания с формированием различных типов личности. Но в реальной жизни воспитание трудно подогнать под чистые категории, в чем каждый из нас может убедиться на собственном опыте. Вместе с тем, как показали исследования, определенные корреляции и тенденции в формировании типов личности вполне очевидны в отношении таких установок воспитания как:

- авторитарность, безразличие, отвержение, вседозволенность;
- теплота, забота, уважение детей, разумный контроль, проявляемые родителями в воспитании детей.

Исследования этой проблемы весьма обширны и многочисленны, но имеющаяся литература на эту тему в основном опубликована на английском языке. Сразу необходимо подчеркнуть, что выявленные в исследованиях тенденции исключительно репрезентативны, поскольку их согласованность у разных исследователей очень высока.

Некоторые из основных результатов подобных исследований кратко можно свести к следующему. Родители детей с высокими Я-оценками постоянно проявляют искреннюю заинтересованность в благополучии ребенка, теплоту и заботу о нем. Они проявляют меньше снисходительности, вседозволенности, опираются на высокие стандарты поведения и подкрепляют их соответствующими правилами. В практике воспитания больше применяются поощрения, чем наказания. Четко устанавливаемые ребенку границы поведения допускают применение родителями менее жестких форм наказания. Существование

ограничений обеспечивает ребенку тот социальный мир, в котором он может достигать успеха.

Наоборот, родители детей с низкими Я-оценками, как правило, проявляют такие качества, как применение жестких наказаний, безусловность подчинения ребенка требованиям родителей в сочетании с элементами вседозволенности. Они чаще бывают холодны, безразличны и малообщительны, противоречивы во взаимоотношениях с детьми. Несогласованные реакции родителей такой ребенок воспринимает как подтверждение отвержения, враждебности и отсутствия принятия его со стороны родителей.

В целом результаты исследований позволяют утверждать, что нет какого-то золотого правила или общей модели воспитания, позволяющей ребенку развить высокую самооценку. Но, по-видимому, положительная самооценка с большей вероятностью возникает тогда, когда к детям относятся с уважением, одобрением, определяют им четко определенные стандарты и границы поведения, а также разумные притязания и ожидание успеха вместе с постоянным и согласованным подкреплением со стороны родителей выбранной линии поведения. Следующие условия воспитания в семье способствуют развитию здоровой высокой самооценки личности:

- положительная расположенность к ребенку, сердечное, теплое, уважительное принятие родителями своих детей;
- четкое установление социальных норм, границ и правил поведения детей; целенаправленное и согласованное поддержание этих норм родителями;
- уважение со стороны родителей индивидуальной инициативы ребенка в этих установленных пределах;
- минимум агрессивности, отрицания, неуважения и неопределенности в общении с детьми.

Социальная психология признает межличностно детерминированную и, следовательно, поддающуюся воздействию природу Я-концепции, в то же время во многом игнорирует стабилизационные и объединяющие качества, приписываемые ей в гуманистических формулировках. Такой взгляд во многом обязан школе символического интеракционизма в социальной психологии. В частности Ч. Кули (1902) предложил концепцию зеркального Я, в которой Я-концепция формируется на основе субъективна интерпретируемой обратной связи от других как основного источника данных о себе в процессе символического взаимодействия между индивидом и его различными пер-

вичными группами. Г. Мид (1934) в своей теории «обобщенного другого» главным предусловием развития Я-концепции считал способность индивида принимать роль другого, с тем чтобы установки другого по отношению к индивиду могли бы быть им оценены и интериоризированы. Объединение таких оценочных представлений «обобщенного другого» и есть главный источник формирования Я-концепции и внутренней регуляции поведения индивида. Однако представление о Я-концепции как о преимущественно интерпсихическом феномене может привести к экстремальному ситуационизму. Хотя есть много свидетельств тому, что Я-концепция индивида подвержена изменениям при целенаправленных воздействиях извне (например, психотерапии), нельзя игнорировать также многократно эмпирически подтвержденный факт о трансситуациональной согласованности Я-концепции здоровой личности.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Д. Майерс «Социальная психология» раздел «Я» в социальном мире» с. 64 — 98.
- Ответьте десять раз на вопрос «Кто Я?», затем десять раз на вопрос «Какой Я?». Проанализируйте содержание вышей «Я-концепции».

② Вопросы для самоподготовки

1. Что означает термин «Я-концепция»?
2. Каковы основные положения теории «Я-копцепции» К. Левина?
3. Охарактеризуйте структуру «Я-концепции».

Лекция 21

① Понятие агрессии и подходы к ее исследованию

Теоретические подходы к феномену агрессии

Одна из главных проблем в определении агрессии в том, что этот термин подразумевает большое разнообразие действий. Когда люди характеризуют кого-то как агрессивного, они могут сказать, что он обычно оскорбляет других, или что он часто недружелюбен, или же что он, будучи достаточно сильным, пытается делать все по-своему, или, может быть, что он твердо отстаивает свои убеждения, или, возможно, без страха бросается в омут неразрешимых проблем. Таким образом, при изучении агрессивного поведения человека мы сразу же сталкиваемся с серьезной и противоречивой задачей: как найти выразительное и приемлемое определение основного понятия.

1. Понятие агрессии и подходы к ее исследованию	194
2. Агрессия как инстинктивное поведение: психоаналитический подход	196
3. Агрессия как инстинктивное поведение: взгляд на проблему с позиций эволюционного подхода	198
4. Фрустрационная теория	202
5. Теория социального научения	203

В общем смысле под агрессией понимается любое поведение, содержащее угрозу или наносящее ущерб другим. Однако чтобы те или иные действия были квалифицированы как агрессия, они должны включать в себя намерение обиды или оскорбления, а не просто приводить к таким последствиям. Подход к определению агрессии как попытки нанесения другим телесных или физических повреждений, ограничивает употребление данного термина.

В настоящее время большинством исследователей принимается следующее определение: «Агрессия — это любая форма поведения, нацеленного на оскорбление или причинение вреда другому живому существу, не желающему подобного обращения».

Это определение предполагает, что агрессию следует рассматривать как модель поведения, а не как эмоцию, мотив или установку. Это важное утверждение породило большую путаницу. Термин агрессия часто ассоциируется с негативными эмоциями, — такими как злость; с мотивами, — такими как стремление оскорбить или навредить; и даже с негативными установками, — такими как расовые или этнические предрасудки. Несмотря на то, что все эти факторы, несомненно, играют важную роль в поведении, результатом которого становится причинение ущерба, их наличие не является необходимым условием для подобных действий. Злость вовсе не является необходимым условием нападения на других; агрессия разворачивается как в состоянии полнейшего хладнокровия, так и чрезвычайно эмоционального возбуждения. Также совершенно не обязательно чтобы агрессоры ненавидели или даже не симпатизировали тем, на кого направлены их действия. Многие причиняют страдания людям, к которым относятся скорее положительно, чем отрицательно.

Ввиду того, что проявления агрессии у людей бесконечны и многообразны, весьма полезным оказывается ограничить изучение подобного поведения концептуальными рамками, предложенными Бассом. По его мнению, агрессивные действия можно описать на основании трех шкал: физическая — вербальная, активная — пассивная и прямая — непрямая¹. Их комбинация дает восемь возможных категорий, под которые подпадает большинство агрессивных действий. Например, такие действия, как стрельба, нанесение ударов холодным оружием или избиение, при которых один человек осуществляет

¹ Цит. по: Бэрн Р., Ричардсон Д. Агрессия. СПб., 1997. С. 29.

физическое насилие над другим, могут быть классифицированы как физические, активные и прямые.

Таблица 4

Категории агрессии по Бассу

Тип агрессии	Примеры
Физическая — активная — прямая	Нанесение другому человеку ударов холодным оружием, избивание или ранение при помощи огнестрельного оружия.
Физическая — активная — непрямая	Закладка мини-ловушек; сговор с наемным убийцей с целью уничтожения врага.
Физическая — пассивная — прямая	Стремление физически не позволить другому человеку достичь желаемой цели или заняться желаемой деятельностью (например, сидячая демонстрация).
Физическая — пассивная — непрямая	Отказ от выполнения необходимых задач (например, отказ освободить территорию во время сидячей демонстрации).
Вербальная — активная — прямая	Словесное оскорбление или унижение другого человека.
Вербальная — активная — непрямая	Распространение злостной клеветы или сплетен о другом человеке.
Вербальная — пассивная — прямая	Отказ разговаривать с другим человеком, отвечать на его вопросы и т.д.
Вербальная — пассивная — непрямая	Отказ дать определенные словесные пояснения или объяснения (например, отказ высказаться в защиту человека, которого незаслуженно критикуют).

Согласно самому раннему и, возможно, наиболее известному теоретическому положению, имеющее отношение к агрессии, данное поведение по своей природе преимущественно инстинктивное. Агрессия возникает потому, что человеческие существа генетически или конституционально «запрограммированы» на подобные действия.

② Агрессия как инстинктивное поведение: психоаналитический подход

В своих ранних работах Фрейд утверждал, что все человеческое поведение проистекает, прямо или косвенно, из эроса, инстинкта жизни, чья энергия (известная как либидо) направлена на упрочение, сохранение и воспроизведение жизни. В этом

общем контексте агрессия рассматривалась просто как реакция на блокирование или разрушение либидозных импульсов. Агрессия как таковая не трактовалась ни как неотъемлемая, ни как постоянная и неизбежная часть жизни.

Пережив опыт насилия Первой мировой войны, Фрейд постепенно пришел к более мрачному убеждению в отношении сущности и источника агрессии. Он предположил существование второго основного инстинкта, танатоса — влечения к смерти, чья энергия направлена на разрушение и прекращение жизни. Он утверждал, что все человеческое поведение является результатом сложного взаимодействия этого инстинкта с эросом и что между ними существует постоянное напряжение. Ввиду того, что существует острый конфликт между сохранением жизни (эросом) и ее разрушением (танатосом), другие механизмы (например, смещение) служат цели направлять энергию танатоса вовне, в направлении от «Я».

Таким образом, танатос косвенно способствует тому, что агрессия выводится наружу и направляется на других. Положение об инстинкте стремления к смерти является одним из наиболее спорных в теории психоанализа. Оно было фактически отвергнуто многими учениками Фрейда, разделявшими его взгляды по другим вопросам. Тем не менее, утверждение о том, что агрессия берет начало из врожденных, инстинктивных сил, в целом находило поддержку даже у этих критиков.

Взгляды Фрейда на истоки и природу агрессии крайне пессимистичны. Это поведение не только врожденное, берущее начало из «встроенного» в человеке инстинкта смерти, но также и неизбежное, поскольку, если энергия танатоса не будет обращена вовне, это вскоре приведет к разрушению самого индивидуума. Единственный проблеск надежды связан с тем, что внешнее проявление эмоций, сопровождающих агрессию, может вызывать разрядку разрушительной энергии и, таким образом, уменьшать вероятность появления более опасных действий. Этот аспект теории Фрейда (положение о катарсисе) часто интерпретировался следующим образом: совершение экспрессивных действий, не сопровождающихся разрушением, может быть эффективным средством предотвращения более опасных поступков. Однако при лучшем знакомстве с произведениями Фрейда обнаруживаются доводы против подобных утверждений. Хотя у Фрейда не было четкой позиции по отношению к силе и продолжительности действия катарсиса, он все же склонялся к тому, что

это действие является минимальным и кратковременным по своей природе. Таким образом, Фрейд проявлял на этот счет меньший оптимизм, чем полагали теоретики более позднего периода.

③ Агрессия как инстинктивное поведение: взгляд на проблему с позиций эволюционного подхода

В этом разделе мы рассмотрим три взгляда с позиций эволюционного подхода на агрессивное человеческое поведение. Данные в поддержку этих теорий были получены, прежде всего, в результате наблюдений за поведением животных. Три подхода, о которых пойдет речь, сходятся в признании того, что предрасположенность человека к агрессии является следствием влияния естественного отбора. Утверждается, что агрессия обеспечивала биологические преимущества нашим доисторическим предкам.

Этологический подход. Лоренц, лауреат Нобелевской премии, выдающийся этолог, придерживался эволюционного подхода к агрессии, демонстрируя неожиданное сходство с позицией Фрейда.

Согласно Лоренцу, агрессия берет начало из врожденного инстинкта борьбы за выживание, который присутствует у людей так же, как и у других живых существ. Он предполагал, что этот инстинкт развился в ходе длительной эволюции, в пользу чего свидетельствуют три его важные функции. *Во-первых*, борьба рассеивает представителей видов на широком географическом пространстве, и тем самым обеспечивается максимальная утилизация имеющихся пищевых ресурсов. *Во-вторых*, агрессия помогает улучшить генетический фонд вида за счет того, что оставить потомство сумеют только наиболее сильные и энергичные индивидуумы. *В-третьих*, сильные животные лучше защищаются и обеспечивают выживание своего потомства.

В то время как у Фрейда не было однозначного мнения относительно накопления и разрядки инстинктивной агрессивной энергии, у Лоренца был совершенно определенный взгляд на эту проблему. Он считал, что агрессивная энергия (имеющая своим источником инстинкт борьбы) генерируется в

организме спонтанно, непрерывно, в постоянном темпе, регулярно накапливаясь с течением времени. Таким образом, развертывание явно агрессивных действий является совместной функцией:

- 1) количества накопленной агрессивной энергии;
- 2) наличия и силы особых облегчающих разрядку агрессии стимулов в непосредственном окружении.

Другими словами, чем большее количество агрессивной энергии имеется в данный момент, тем меньшей силы стимул нужен для того, чтобы агрессия «выплеснулась» вовне. Фактически, если с момента последнего агрессивного проявления прошло достаточное количество времени, подобное поведение может развернуться и спонтанно, при абсолютном отсутствии высвобождающего стимула. Так, отмечал Лоренц, у некоторых животных агрессивность соответствует всем правилам снижения порога и инстинктивного поведения. Можно наблюдать животного в ожидании опасности; человек тоже может вести себя подобным образом.

Одно из наиболее любопытных следствий теории Лоренца состоит в том, что с ее помощью можно объяснить тот факт, что у людей, в отличие от большинства других живых существ, широко распространено насилие в отношении представителей своего собственного вида. Согласно Лоренцу, кроме врожденного инстинкта борьбы, все живые существа наделены возможностью подавлять свои стремления; последняя варьирует в зависимости от их способности наносить серьезные повреждения своим жертвам. Таким образом, опасные хищники, например, львы и тигры, которых природа щедро снабдила всем необходимым для успешного умерщвления других живых существ (проворством, огромными когтями и зубами), имеют очень сильное сдерживающее начало, препятствующее нападению на представителей собственного вида, в то время как менее опасные существа — люди — обладают гораздо более слабым сдерживающим началом. Когда на заре истории человечества мужчины и женщины, действуя агрессивно против своих соплеменников, пускали в ход свои зубы и кулаки, отсутствие вышеупомянутых ограничений не было столь страшным. В конце концов, вероятность того, что они могли нанести друг другу серьезные увечья, была относительно низкой. Однако технический прогресс сделал возможным появление оружия массового уничтожения, и в связи с этим потакание своим стремлениям представляет все большую опасность — под угрозой находится

выживание человека как вида. Кратко можно сказать так: Лоренц истолковывал стремление мировых лидеров подвергать целые нации риску самоуничтожения в свете того факта, что человеческая способность к насилию превалирует над врожденными сдерживающими началами, подавляющими агрессивные действия.

Несмотря на то, что Лоренц, как и Фрейд, считал агрессию неизбежной, в значительной степени являющейся следствием врожденных сил, он более оптимистично смотрел на возможность ослабления агрессии и контроля подобного поведения. Он полагал, что участие в различных действиях, не связанных с причинением ущерба, может предотвратить накопление агрессивной энергии до опасных уровней и таким образом снизить вероятность вспышек насилия. Можно с некоторым преувеличением сказать, что угроза всплеска насилия у человека может быть предотвращена посредством тысячи других действий. Лоренц утверждал также, что любовь и дружеские отношения могут оказаться несовместимыми с выражением открытой агрессии и могут блокировать ее проявление.

«Охотничья» гипотеза. Ардри, сценарист из Голливуда, «археолог-любитель», написал несколько книг, благодаря которым многие люди познакомились с популярной версией эволюционной теории. Ардри утверждает, что в результате естественного отбора появился новый вид — охотники: «Мы нападали, чтобы не голодать. Мы пренебрегали опасностями, иначе перестали бы существовать. Мы адаптировались к охоте анатомически и физиологически». Эта охотничья «природа» и составляет основу человеческой агрессивности.

Еще два изобретения, имеющие своим началом человеческую потребность «убивать, чтобы жить», делают возможным участие в социальном насилии и войнах. *Во-первых*, чтобы успешно охотиться группами, люди придумали для общения язык, содержащий такие понятия, как «друг» и «враг», «мы» и «они», служащие для оправдания агрессивных действий против других. *Во-вторых*, появление оружия, поражающего на расстоянии, такого как лук и стрелы (вместо дубинок и камней), привело к тому, что люди стали более удачливыми «вооруженными хищниками». В беседе с Ричардом Лики, известным антропологом, Ардри уточнил значение изобретения такого оружия: «Когда у нас появилась эта вещь, предназначенная для наступления, убивать стало настолько легче, что благодаря насилию мы стали другими существами». Итак, Ардри уверяет,

что именно охотничий инстинкт как результат естественного отбора в сочетании с развитием мозга и появлением оружия, поражающего на расстоянии, сформировал человека как существо, которое активно нападает на представителей своего же вида.

Социобиологический подход. В отличие от сторонников эволюционной теории, социобиологи предлагают более специфическое основание для объяснения процесса естественного отбора. Их основной аргумент сводится к следующему. Влияние генов столь длительно, потому что они обеспечивают адаптивное поведение, т. е. гены «приспособлены» до такой степени, что вносят свой вклад в успешность репродукции, благодаря чему гарантируется их сохранение у будущих поколений. Таким образом, социобиологи доказывают, что индивидуумы, скорее всего будут содействовать выживанию тех, у кого имеются схожие гены (т. е. родственников), проявляя альтруизм и самопожертвование, и будут вести себя агрессивно по отношению к тем, кто от них отличается или не состоит в родстве, т. е. у кого наименее вероятно наличие общих генов. Они будут пользоваться любой возможностью, чтобы навредить им и, возможно, ограничить возможности последних иметь потомство от членов собственного клана.

Согласно социобиологическому подходу, агрессивные взаимодействия с конкурентами представляют собой один из путей повышения успешности репродукции в условиях окружающей среды с ограниченными ресурсами — недостатком пищи или брачных партнеров. Очевидно, успешная репродукция более вероятна, если у индивидуума имеется достаточное количество пищи и партнеров, с которыми можно производить потомство. Однако агрессия будет повышать генетическую пригодность данного индивидуума только в том случае, если выгода от нее превысит затраченные усилия. Потенциальная цена агрессии зависит от риска смерти или серьезных повреждений у тех индивидуумов, кто должен выживать для обеспечения выживания своего потомства. Чья-либо генетическая пригодность не будет повышаться, если агрессивная конкуренция приведет к гибели его рода. Таким образом, социобиологи убеждают нас в следующем: агрессивность — это средство, с помощью которого индивидуумы пытаются получить свою долю ресурсов, что, в свою очередь, обеспечивает успех (преимущественно на генетическом уровне) в естественном отборе.

④ Фрустрационная теория

Эта теория, предложенная Д. Доллардом, противопоставляется двум, выше описанным. Здесь агрессивное поведение рассматривается как ситуативный, а не эволюционный процесс. Основные положения этой теории звучат так:

- фрустрация всегда приводит к агрессии в какой-либо форме;
- агрессия всегда является результатом фрустрации.

В отношении побуждения к агрессии решающее значение имеют три фактора:

- степень ожидаемого субъектом удовлетворения от будущего достижения цели;
- сила препятствия на пути достижения цели;
- количества последовательных фрустраций. Чем в большей степени субъект предвкушает удовольствие, чем сильнее препятствие и большее количество реакций блокируется, тем сильнее будет толчок к агрессивному поведению. А если фрустрации следуют одна за другой, то их сила может быть совокупной и это может вызвать агрессивную реакцию большей силы.

Когда выяснилось, что индивидуумы не всегда реагируют агрессией на фрустрацию. Доллард и соавторы пришли к выводу, что подобное поведение не проявляется в тот же момент фрустрации, прежде всего из-за угрозы наказания. В этом случае происходит «смещение», в результате которого агрессивные действия направляются на другого человека, нападение на которого ассоциируется с наименьшим наказанием.

Таким образом, человек, которого удерживает от агрессивности против фрустратора сильный страх наказания, прибегает к смещению своих наладок, направляя на другие мишени — на тех лиц, по отношению к которым у данного индивидуума не действует сдерживающий.

Какие же факторы ослабляют агрессивную мотивацию? Ответ на этот вопрос следует искать в процессе катарсиса, т.е. такие акты агрессии, которые не приносят ущерба, снижают уровень побуждения к агрессии. (Оскорбление, агрессивные фантазии, удар по столу кулаком — акты агрессии, которые снижают уровень побуждения к последующей более сильной агрессии.)

⑤ Теория социального научения

В отличие от других, эта теория гласит, что агрессия представляет собой усвоенное поведение в процессе социализации через наблюдение соответствующего образа действий и социальное подкрепление. То есть идет изучение человеческого поведения, ориентированного на образец.

Эта теория была предложена Бандурой и объясняла усвоение, провоцирование и регуляцию агрессивного поведения (табл. 5).

Таблица 5

Теория социального научения Бандуры

Агрессия, приобретаемая посредством	Биологические факторы (например, гормоны, нервная система) Научения (например, непосредственный опыт, наблюдение)
Агрессия провоцируется	Воздействием шаблонов (например, возбуждение, внимание) Неприемлемым обращением (например, нападки, фрустрация) Побудительными мотивами (например, деньги, восхищение) Инструкциями (например, приказы) Экспцентричными убеждениями (параноидальными убеждениями)
Агрессия регулируется	Внешним поощрением и наказанием (например, материальное вознаграждение, неприятные последствия) Викарным подкреплением (например, наблюдение за тем, как поощряют или наказывают других) Механизмами саморегуляции (например, гордость, вина)

С его точки зрения, анализ агрессивного поведения требует учета трех моментов:

- способов усвоения подобных действий;
- факторов, провоцирующих их появление;
- условий, при которых они закрепляются.

Поэтому, существенное значение здесь уделяется обучению, влиянию первичных посредников социализации, а именно родителей, на обучение детей агрессивному поведению. В частности, было доказано, что поведение родителей может выступать в качестве модели агрессии и, что у агрессивных родителей обычно бывают агрессивные дети. Также эта теория утверж-

дает, что усвоение человеком широкого диапазона агрессивных реакций — прямое поощрение такого поведения. То есть получение подкрепления за агрессивные действия повышает вероятность того, что подобные действия будут повторяться и в дальнейшем. Вместе с тем, существенное значение имеет результативная агрессия, т.е. достижение успеха при использовании агрессивных действий. Сюда же относится и викарный опыт, т.е. наблюдение поощрения агрессии у других. Социальное поощрение и наказание относятся к побуждению агрессии. Самопоощрение и самонаказание — модели открытой агрессии, регулируемые поощрением и наказанием, которые человек устанавливает для себя сам¹.

Хочется отметить, что эта теория оставляет гораздо больше возможностей предотвратить и контролировать человеческую агрессию. Тому есть две причины:

1. Согласно теории, агрессия — приобретенная модель социального поведения. Отсюда может быть ослаблена с помощью процедур (устранение условий).
2. Социальное научение предполагает проявление агрессии людьми только в определенных социальных условиях.

В настоящее время теория социального научения является наиболее эффективной в предсказании агрессивного поведения, особенно если есть сведения об агрессоре и ситуации социального развития.

В то время как различные теории агрессии как инстинкта сильно разнятся в деталях, все они сходны по смыслу. В частности, центральное для всех теорий положение о том, что агрессия является следствием по преимуществу инстинктивных, врожденных факторов, логически ведет к заключению, что агрессивные проявления почти невозможно устранить. Ни удовлетворение всех материальных потребностей, ни устранение социальной несправедливости, ни другие позитивные изменения в структуре человеческого общества не смогут предотвратить зарождения и проявления агрессивных импульсов. Самое большее, чего можно достичь, — это временно не допускать подобных проявлений или ослабить их интенсивность. Поэтому, согласно данным теориям, агрессия в той или иной форме всегда будет нас сопровождать. И в самом деле, агрессия является неотъемлемой частью нашей человеческой природы.

¹ Бандура А., Уолтерс Р. Подростковая агрессия. М., 1999. С. 237.

② Задания для самостоятельной работы

- Напишите эссе на тему «В каждом из нас в той или иной мере присутствует “агрессия”».
- Опишите примеры (3–4 примера) агрессивного поведения, вербальные и невербальные проявления. Как в этих случаях вы могли бы реагировать?

② Вопросы для самоподготовки

1. Каковы основные категории агрессии по Басу?
2. Какой вклад внесла теория Фрейда в рассмотрении феномена агрессии?
3. Как объясняет этологический подход агрессивное поведение?
4. Каковы основные положения «охотничьей» гипотезы?
5. Как трактует агрессию социобиологический подход?
6. Какова роль фрустрации в возникновении агрессивного поведения?
7. Как объясняет агрессию теория социального научения?

Лекция 22

① Характеристики личности и агрессивное поведение

Исследование индивидуальных, внешних и социальных факторов агрессивного поведения

Поведение, как считает большинство социальных психологов, является совместной функцией отдельной личности и ее окружения. Иными словами, поведение индивида в обществе определяется воздействием ситуации, в которой он оказывается, а также теми качествами, эмоциями и склонностями, которые он проявляет в этой ситуации. Это определение кажется вполне логичным и к тому же имеет многочисленные эмпирические подтверждения. Неудивительно поэтому, что оно широко используется в методических разработках, касающихся природы агрессии. Большинство современных теорий, затрагивающих проблему агрессивного поведения, допускают, что оно определяется

1. Характеристики личности и агрессивное поведение	206
2. Внешние детерминанты агрессии	211
3. Биологические предпосылки формирования агрессивности	213
4. Воздействие стимуляторов на агрессивное поведение	215
5. Управление агрессией	217

внешними факторами, имеющими отношение к ситуации или к окружающей обстановке, когнитивными переменными и системами, а также внутренними факторами, отражающими характерные черты и склонности конкретного агрессора.

Обусловлено ли личностными характеристиками то, что одни люди имеют склонность к совершению актов агрессии, а другие — нет? Простые наблюдения приводят к заключению, что да, обусловлено. Большинство из нас могут вспомнить среди своих знакомых лиц, которые из-за необычно высоких или низких «точек кипения», резкого или мягкого стиля поведения и других факторов казались особенно склонными или же, напротив, не склонными к агрессивным действиям. Черты характера, похоже, играют важную роль в определении вероятности того, станут ли определенные лица агрессорами или жертвами.

Какие же характеристики являются ключевыми? Какие черты и склонности дают нам возможность говорить о предрасположенности личности к совершению или не совершению агрессивных поступков? Информация, которую мы могли бы получить, важна по нескольким причинам. *Во-первых*, знание того, какие черты характера ассоциируются с высоким или низким уровнем агрессии, может способствовать пониманию агрессивного поведения в целом и содействовать созданию всеобъемлющих и точных теорий человеческой агрессии. *Во-вторых*, информация о чертах человеческого характера, обуславливающих склонность к агрессии, может иметь большое практическое значение для прогнозирования тенденций к прямой агрессии и выработки мер по предотвращению или контролю агрессии. В связи с этим интерес к определению личностных характеристик, имеющих отношение к агрессии, значительно возрос за последние годы. Исследования по этой проблеме привели к многочисленным вызывающим интерес вспышкам озарения относительно черт характера «горячих», склонных к агрессии личностей. Однако прежде чем обратиться к этим данным, остановимся вкратце на более существенном вопросе — действительно ли личностные черты настолько устойчивы, что можно оправдать усилия, затраченные на их определение и изучение?

В повседневной жизни мы опираемся на мнение, что черты характера — это единственная реальность, считая, что на поведение людей не влияют ни время, ни обстоятельства. Как это ни удивительно, но некоторые исследователи подвергают сомнению подобные предположения. Они утверждают, что человеческие существа на самом деле едва ли склонны вести себя,

думать или чувствовать в одной и той же манере независимо от течения времени или различных ситуаций, и заявляют, что реакции людей в значительной степени обусловлены текущими ситуациями и с очевидностью меняются в ответ на перемену во внешних условиях. Эти исследователи также считают, что мы воспринимаем поведение других как величину постоянную, что не всегда соответствует действительности, главным образом потому, что это облегчает задачу понимания людей и прогнозирования их будущих поступков. Как только мы приписываем другим людям определенные черты, мы можем на этом основании прогнозировать их будущее поведение.

В то же время другие исследователи утверждают, что поведение людей на самом деле остается достаточно неизменным на протяжении длительного времени и не зависит от обстоятельств. Несмотря на то, что они не отрицают важную роль ситуационных факторов в формировании человеческого поведения, они настаивают на том, что люди действительно обладают специфическими чертами, информация о которых может быть полезна для понимания и прогнозирования их поступков. В качестве подтверждения подобных заявлений они ссылаются на исследования, свидетельствующие о том, что люди проявляют поразительную последовательность во многих аспектах поведения даже после сравнительно длительных временных интервалов. Такое постоянство, конечно, характерно не для всех черт характера. Но почти каждый, похоже, склонен к одной и той же модели поведения, для актуализации которой необходимы определенные черты и, по крайней мере, определенная ситуация.

Несмотря на то, что этот спор до сих пор продолжается, все большее число данных свидетельствует о том, что черты характера, обуславливающие склонность к агрессии, сами по себе являются достаточно устойчивыми. Например, Олвейс в литературном обзоре, посвященном этой теме, отмечает, что данные, собранные в различное время, в течение нескольких месяцев или на протяжении многих лет, подтверждают это предположение. Подобным же образом результат впечатляющего исследования, с выборкой, состоявшей из более чем 1700 мужчин и женщин, дали возможность сделать вывод, что высокий уровень агрессии, демонстрируемый в определенных ситуациях южноафриканскими детьми, остается столь же высоким и пять лет спустя. Вместе взятые, эти и прочие данные свидетельствуют о том, что индивидуальные различия в склонности

выбирать в качестве модели поведения агрессию действительно довольно устойчивы. Были также получены данные о том, что определенные характеристики имеют прямое отношение к агрессии. Эти черты к тому же сохраняют свою силу и по истечении длительных периодов времени и влияют на поведение в самых разнообразных обстоятельствах. Принимая во внимание все эти результаты, кажется вполне разумным попытаться определить специфические личностные характеристики, связанные с проявлением агрессии. Многие исследователи взяли на вооружение подобный подход. Основные результаты их исследований суммированы ниже.

Хотя «здравый смысл» предполагает наличие прочной прямой связи между различными чертами личности и агрессией, на самом деле такую взаимосвязь зачастую очень трудно продемонстрировать. *Во-первых*, во многих случаях ситуационные факторы оказывают на агрессию большее воздействие, нежели различные черты личности. Другими словами, индивиды действительно различаются по своей склонности к агрессии, но эти различия подавляются мощными ситуационными переменными. К примеру, почти все индивиды, даже «горячие головы», необычайно склонные к агрессии, могут воздержаться от подобного поведения в присутствии полиции. Напротив, почти все, даже те, чей характер почти никогда не давал возможность приобрести опыт агрессивных действий, могут вести себя именно так, если, проходя службу в армии, получают соответствующий приказ от командира.

Во-вторых, показать связь между специфическими личностными чертами и агрессией трудно потому, что критерии определения этих черт не удовлетворяют желаемым требованиям надежности или валидности. До известной степени такие способы не в состоянии оценить не только интересующие нас, но и другие черты личности. В исследовательский процесс поэтому вкрадывается ошибка. Благодаря такому оценочному «шуму» нелегко разглядеть связь между исследуемыми чертами личности и ее агрессией.

По этим и другим причинам в эмпирическом исследовании зачастую трудно становить наличие взаимосвязи между личностными чертами и агрессией. Однако, несмотря на все эти проблемы, было выявлено определенное число характеристик, имеющих отношение к агрессии.

Во многих случаях мощными детерминантами агрессии могут являться некоторые устойчивые характеристики потенци-

альных агрессоров — те личностные черты, индивидуальные установки и склонности, которые остаются неизменными вне зависимости от ситуации. Что касается агрессии «нормальных» (не страдающих явной психопатологией) личностей, то в качестве аффектирующих агрессивное поведение психологических характеристик обычно рассматриваются такие личностные черты, как боязнь общественного неодобрения, раздражительность, тенденция усматривать враждебность в чужих действиях (предвзятость атрибуций враждебности), убежденность индивидуума в том, что он в любой ситуации остается хозяином своей судьбы и склонность испытывать чувство стыда, а не вины во многих ситуациях.

Важную категорию агрессоров составляют экстремисты, т. е. мужчины и женщины, проявляющие агрессию либо крайне часто, либо в крайних формах. Экстремисты отчетливо подразделяются на две группы, к *первой* из которых относятся лица со сниженным, а ко *второй* — с повышенным самоконтролем. У агрессоров первого типа внутренние сдерживающие механизмы развиты весьма слабо, и поэтому агрессоры со сниженным самоконтролем прибегают к насилию чрезвычайно часто. Агрессоры второго типа, напротив, обладают необычайно развитыми внутренними сдерживающими механизмами и способны воздерживаться от агрессивных проявлений даже в случае чрезвычайно мощной провокации. Когда же ресурс внутренних ингибиторов иссякает, агрессия, проявляемая лицами с повышенным самоконтролем, может принимать крайние, а порой даже фатальные формы.

Поведенческие реакции индивидуума зависят также от его установок и внутренних стандартов. К числу наиболее важных установок, аффектирующих агрессивное поведение, относятся различные формы предрассудков. Например, расовые предрассудки являются одним из важнейших источников межрасовой агрессии: так, лица питающие сильное предубеждение против представителей другой расы, ведут себя гораздо более агрессивно с вызывающими у них неприязнь «чужаками», нежели с членами собственной группы. За последние годы расовые установки как белых, так и черных американцев претерпели достаточно серьезные изменения. С одной стороны, это привело к снижению уровня агрессии, проявляемой белым населением Америки по отношению к черному меньшинству, а с другой, к тому, что в некоторых случаях черные стали вести себя по отношению к белым более агрессивно, чем прежде. Однако в ситу-

ации стресса или повышенного эмоционального возбуждения обе группы могут возвращаться к своим более ранним установкам относительно межрасовой агрессии. Это явление получило название регрессивного расизма. Одна и та же поведенческая реакция разными индивидами может восприниматься и как недопустимо агрессивная и как нормальная — все зависит от системы норм и ценностей конкретного индивида. Такого рода внутренние стандарты наиболее ярко проявляются, а значит, и оказывают наиболее сильное влияние на поведение в ситуации повышенного личностного самоосознания. Повышение степени личностного самоосознания подталкивает индивида к агрессии, если он считает подобное поведение допустимым, и наоборот, удерживает его от совершения агрессивных действий, если он относится к такому поведению как к недопустимому.

Исследования показали, что если сравнивать мужчин и женщин, то первые демонстрируют более высокие уровни прямой, а последние — не прямой, т. е. не выраженной в физических действиях агрессии. Кроме того, мужчины чаще, чем женщины, выступают в качестве объекта физического нападения, в то время как женщины чаще становятся жертвами сексуальных домогательств и грубости в супружеских отношениях. Гендерные различия в агрессии иногда объясняются влиянием генетических или биологических факторов. Действительно, существуют определенные данные, свидетельствующие о том, что влияние этих факторов как детерминант агрессии весьма значительно, однако ясно, что уже само по себе противопоставление гендерных ролей (т. е. представление о том, что мужчины «круче»), является очень важным фактором. Кроме того, даже если гендерные различия, проявляющиеся в агрессии, действительно в какой-то степени порождаются именно биологическими факторами, это отнюдь не означает, что мужчины неизбежно должны будут демонстрировать более высокий уровень агрессивности, нежели женщины. Напротив, агрессия во всех своих формах может быть предотвращена или редуцирована с помощью соответствующих средств.

② Внешние детерминанты агрессии

Внешние детерминанты агрессии — это те особенности среды или ситуации, которые повышают вероятность возникновения агрессии. Многие из этих детерминант тесно ассоци-

ированы с состояниями физической среды. Так, например, высокая температура воздуха повышает вероятность проявления агрессии либо, напротив, эскапизма. В соответствии с моделью негативного аффекта по Беллу и Бэруну, умеренно высокие температуры, по сравнению с низкими или очень высокими, в наибольшей степени способствуют заострению агрессивных тенденций. Умеренно высокая температура воздуха усиливает негативный аффект (т. е. дискомфорт), вследствие чего возрастает вероятность проявления индивидом агрессивных реакций. Однако, если дискомфорт, вызванный ненормально высокой температурой воздуха, очень силен, то не исключено, что индивид в такой ситуации предпочтет бегство, поскольку вступление в агрессивное взаимодействие может пролонгировать дискомфортные переживания.

Другие средовые стрессоры также могут сыграть роль внешних детерминант агрессии. Так, например, шум, усиливая возбуждение, способствует возрастанию агрессии. Некоторые (впрочем, пока еще довольно скудные) данные свидетельствуют о том, что теснота (скученность) также может спровоцировать агрессию. Наблюдения показывают, что агрессивные реакции усиливаются и в том случае, когда в воздухе содержатся некоторые загрязняющие агенты (например, сигаретный дым, неприятные запахи)¹.

Разнообразные аспекты ситуаций межличностного взаимодействия, так называемые «посылы к агрессии», также могут подталкивать индивидуума к актуализации агрессивных реакций. Эти «приглашения» могут исходить из множества разнообразных источников. Если у потенциального агрессора некоторые индивидуальные характеристики потенциальной жертвы просто ассоциируются с агрессией, он будет склонен реагировать агрессивно. Оружие также служит «приглашением к агрессии», как, впрочем, и демонстрация сцен насилия в масс-медиа.

И, наконец, агрессия может как усиливаться, так и подавляться за счет тех аспектов ситуации, которые влияют на степень и характер личностного самоосознания. Когда человек соотносит свои поступки с потенциальной реакцией жертвы или представителей правопорядка, говорят о публичном самоосознании; когда человек сосредоточен преимущественно на

¹ Психология человеческой агрессивности / Под. ред. К.В. Сельченко. Мн., 1999. С. 471.

собственных мыслях и переживаниях — говорят о приватном самоосознании. Любой из двух указанных типов личностного самоосознания способствует снижению вероятности проявления агрессивных реакций. Аналогичным образом снижение уровня личностного самоосознания, которое может быть описано в терминах процессов дезингибии и деиндивидуализация, способствует возникновению агрессии.

③ Биологические предпосылки формирования агрессивности

Каков соотносительный вклад генотипа и среды в вариативность агрессивности у людей, какие именно гены и кодируемые ими белки влияют на межиндивидуальные различия в склонности к агрессии, какие психологические механизмы могут опосредствовать такое влияние — эти и некоторые другие вопросы, касающиеся источников агрессивности и ее места в структуре индивидуальности, являются предметом психогенетических исследований.

Результаты близнецовых и семейных исследований, направленных на изучение соотносительного вклада генотипа и среды в формирование различий в агрессивности, на первый взгляд, противоречивы. Так, Р. Бэрон и Д. Ричардсон в своей монографии «Агрессия» ссылаются на семь близнецовых исследований агрессивности, результаты которых были опубликованы в 80-е годы. В трех из них было обнаружено влияние генотипа на выраженность этого психологического свойства, а в четырех других — нет. Согласно Ф. Вернону, оценки наследуемости для разных показателей агрессивности, полученные в девятнадцати работах 80-х и 90-х годов, колеблются от 0 до 98%. Такое расхождение результатов обусловлено различиями в величине использованных выборок (от 18 до более 700 пар близнецов или приемных детей), в возрасте испытуемых (от четырехлетних детей до взрослых) и способах измерения агрессии. Изучение агрессивности у детей как правило указывает на вклад и генотипа, и общей среды (под последней подразумевают все ненаследственные факторы, которые делают сравниваемых родственников похожими) в изменчивость данной черты; с возрастом влияние генетических факторов повышается, а факторов общей среды — снижается. Такая закономерность имеет место в случае измерения агрессии

с помощью самооценки или оценок родителей. Напротив, индивидуальные различия в агрессивности, наблюдаемой в лабораторных условиях, в существенной степени детерминированы общей средой, а влияние наследуемости в этом случае пренебрежимо мало.

Результаты, полученные Ф. Верноном с коллегами, так же как и данные некоторых других авторов, указывают на существование в структуре индивидуальности генерального фактора агрессивности. Однако многие исследователи полагают, что связь между наследственными биологическими особенностями индивида и склонностью к агрессивному поведению опосредствуется констелляцией ряда самостоятельных, имеющих собственные генетические предпосылки и биологические механизмы черт темперамента.

К внешним проявлениям агрессии имеют различные биологические процессы и нейроструктуры. Действительно, можно говорить о наследуемой склонности к криминальному поведению, это отнюдь не означает, что агрессия как таковая просто передается из поколения в поколение. Половые гормоны, и особенно тестостерон, в какой-то степени, действительно, «замешаны» в преступлениях, связанных с применением насилия. Однако специальные исследования показали, что степень их влияния довольно ограничена. Более того, есть все основания думать, что и механизм наследования predisposition к агрессии, и механизм влияния половых гормонов на степень агрессивности человеческого поведения могут иметь общую природу. То есть не исключено, что существуют некие биологически детерминированные личностные характеристики или диспозиции (например, потребность в повышенном уровне эмоциональной стимуляции, стремление к доминированию), которые и создают видимость существования тесной взаимосвязи между гормонами и агрессией или склонности к криминальному поведению как черты семейного сходства.

Биологические процессы протекают в социальном контексте, т. е. внешняя среда влияет на неврогенные связи. Внутренние биологические процессы в значительной степени определяют характер наших реакций на средовые воздействия, однако, влияние социальных факторов как детерминант агрессии, также велико. Таким образом, на агрессию действуют оба типа факторов и биология и окружающая среда оказывают взаимное влияние друг на друга.

④ Воздействие стимуляторов на агрессивное поведение

Пользуясь определенными средствами, люди, зачастую оказываются в состоянии изменить свой способ восприятия реальной действительности, поднять или понизить уровень активности и даже изменить свои представления об окружающем мире. Алкоголь длительное время считался раскрепощающим средством или стимулятором агрессивных действий. Здравый смысл подсказывает, что пьянство повышает шансы быть втянутым во враждебные взаимоотношения. Кроме того, люди, совершающие преступления с применением насилия, часто находятся в этот момент под влиянием алкоголя. Даже жертвы преступлений могут быть в состоянии опьянения во время инцидента.

Экспериментальное исследование влияния алкоголя на агрессивное поведение включало в себя разнообразные методики. Однако, независимо от подхода исследователей, результаты были всегда одни и те же — даже небольшая доза алкоголя ведет к повышению агрессивности.

Однако следует отметить, что не всегда даже сравнительно большие дозы алкоголя будут способствовать агрессии. Более того, подобное воздействие, похоже, происходит только в тех случаях, когда потенциального агрессора каким-либо образом провоцируют или подстрекают. Тэйлор, Гаммон и Капассо провели исследование, однозначно подтвердившее, что в ситуациях, представляющих угрозу, алкоголь способствует росту агрессии. Университетские студенты, одна группа которых выпивала специальный «коктейль», состоявший из имбирного эля и мятного масла (экспериментальные условия — отсутствие алкоголя), а другая — точно такой же коктейль, но с добавлением алкоголя, соревновались в выполнении заданий, где выигравший определялся по показателю «время реакции». При этом каждый проигравший один тур получал удар током от победителя. Степень угрозы в ситуации регулировалась еще до начала самого задания путем обмена информацией между испытуемым и экспериментатором, т. е. если экспериментальные условия требовали отсутствия угрозы, потенциальный испытуемый признавался, что не желает причинять боль другому испытуемому и будет выбирать для наказания разряды электрического тока наименьшей мощности. Если экспериментальным условием было наличие угрозы, общение между объектом и экс-

периментатором отсутствовало; исследователи были убеждены в том, что экспериментальная ситуация сама по себе представляла угрозу. Независимо от наличия или отсутствия общения, испытуемый во время выполнения задания получал электрические разряды небольшой мощности. Таким образом, разница между двумя условиями эксперимента заключалась лишь в том, что в одном случае испытуемому передавали сообщение; уровень же провокации в обоих случаях был одинаковым. Алкоголь не способствовал проявлению агрессии, за исключением тех случаев, когда в соответствии с экспериментальными условиями ситуация содержала угрозу для испытуемого.

Шмутте, Леонард и Тэйлор изучили предположение, вытекающее из работы Тэйлора, Гаммона и, что люди в состоянии алкогольной интоксикации более агрессивны относятся к своим оппонентам, нежели трезвые. Во время этого исследования испытуемые, и принимавшие, и не принимавшие алкоголь по условиям эксперимента, подобно студентам в исследовании Тэйлора и др. сообщали, разряда какой мощности они ожидали от объекта в начале эксперимента. Как и ожидалось, лица, выпившие спиртное, ожидали получить разряд гораздо большей мощности, чем испытуемые, выпившие напиток, имитировавший алкоголь.

Несколько исследователей предложили объяснения механизма влияния алкоголя на агрессивность поведения. Хотя здесь существует незначительная разница, все они подтверждают, что алкоголь не является непосредственной причиной агрессивного поведения. Он скорее попадает в резонанс или усугубляет ситуационные детерминанты агрессии¹.

Вообще же считается, что алкоголь разрушает комплексные когнитивные процессы, необходимые для подавления агрессивной реакции на соответствующие раздражители, т. е. для того, чтобы ответ на угрозу, в отличие от импульсивных агрессивных реакций, не являл собой агрессию, функционирование когнитивных процессов должно осуществляться на более высоком уровне. Человек, находящийся под влиянием алкоголя, не в состоянии задействовать те механизмы когнитивных процессов, которые позволяют сформировать неагрессивную реакцию, поэтому отвечает более агрессивно.

В отношении влияния наркотических веществ на агрессивное поведение существуют значительные разногласия. С одной

¹ Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. СПб., 1997. С. 258.

стороны, исследователи отмечают, что многие осужденные преступники курят марихуану. При внимательной проверке, однако, выяснилось, что наркотик скорее всего не имеет отношения к агрессии, поскольку заключенные, осужденные за ненасильственные преступления, не были в момент их совершения под влиянием наркотиков. С другой стороны, марихуана подавляет открытую агрессию, помогает достичь расслабленного, блаженного состояния, когда умы занимает отнюдь не агрессия. Данные исследований подтверждают скорее эту точку зрения, нежели утверждение, будто марихуана усиливает вероятность демонстрации агрессивного поведения.

⑤ Управление агрессией

Существует точка зрения, согласно которой считается, что, когда рассерженный человек «выпускает пар» посредством энергичных, но не причиняющих никому вреда действий, происходит следующее: *во-первых*, снижается уровень напряжения или возбуждения, а *во-вторых* — уменьшается склонность прибегать к открытой агрессии против провоцирующих (или других) лиц.

Эти предположения восходят еще к трудам Аристотеля (384–322 до н. э.), считавшего, что созерцание постановки, заставляющей зрителей сопереживать происходящему, косвенно может способствовать «очищению» чувств. Несмотря на то, что сам Аристотель не предлагал конкретно этот способ для разрядки агрессивности, логическое продолжение его теории было предложено многими другими, в частности Фрейдом, полагавшим, что интенсивность агрессивного поведения может быть ослаблена либо посредством выражения эмоций, имеющих отношение к агрессии, либо путем наблюдения за агрессивными действиями других. Признавая реальность такого «очищения», Фрейд тем не менее был весьма пессимистично настроен относительно его эффективности для предотвращения открытой агрессии. Похоже, он считал, что его влияние малоэффективно и недолговечно.

Согласно этим авторам, «результатом любого акта агрессии является катарсис, который уменьшает вероятность проявления других агрессивных действий». Осуществление одного агрессивного акта — независимо от того, что его породило — снижает желание агрессора прибегать к другим формам насилия. Основываясь главным образом на этом и подобном

ему предположениях, целые поколения родителей побуждали своих детей играть в активные игры, тысячи психотерапевтов призывали пациентов освобождаться от враждебных чувств, а сообразительные предприниматели получили весьма солидные доходы от продажи резиновых плеток и подобных средств, предназначенных для достижения эмоционального катарсиса. Оправдывает ли себя эта вера в лечебные свойства катарсиса и деятельности, приводящей к нему?

Гипотеза о существовании катарсиса предполагает, что если приведенному в ярость индивиду дать возможность «спустить пары» в социально приемлемой форме, то это приведет к ослаблению переживаемых им негативных эмоций и тем самым снизит вероятность того, что в дальнейшем он прибегнет к социально опасным формам агрессии. Существующие данные исследований подтверждают первое из этих предположений: участие в различных формах агрессивных взаимодействий, включая сравнительно безобидные, может приводить к резкой разрядке эмоционального напряжения. Однако это не единственный способ достижения подобного эффекта: к снижению уровня эмоционального напряжения может привести совершение индивидом практически любого действия, ослабляющего момент аверсивности в обращении с ним (индивидом) других индивидов. Данные, подтверждающие вторую часть «катарсической» гипотезы — то есть положение о том, что если индивид, испытывающий в настоящий момент гнев или злобу, своевременно даст выход своей агрессии, то это снизит вероятность совершения им в будущем серьезного правонарушения — менее убедительны. Подобный эффект может давать только совершение индивидом нападения непосредственно на того, кто послужил источником его гнева или раздражения. Кроме того, достигнутое таким образом снижение агрессивности может быть весьма непродолжительным. Итак, следует признать, что действенность катарсиса как средства редуцирования снижения агрессии в прошлом сильно переоценивалась.

Довольно эффективным способом предотвращения агрессии является также индукция несовместимых реакций, т. е. реакций, несовместимых с гневом или открытой агрессией. Подобные реакции и последующее ослабление открытой агрессии могут возникнуть при виде боли и страданий жертвы агрессии, в результате просмотра юмористических материалов и при умеренной эротической стимуляции. Результаты новейших исследований показывают, что индукция несовместимых

реакций способна существенно ослабить конфликт в производственных условиях. В такой ситуации эффективным средством индукции несовместимых реакций может послужить скромный, но неожиданный подарок, ненавязчивая похвала и показ юмористических материалов.

Одна из причин того, что многие люди с удивительным постоянством попадают в конфликтные ситуации, заключается в отсутствии у них элементарных навыков общения. Существуют специально разработанные программы по развитию навыков общения у такого рода «конфликтных» личностей, которые нередко позволяют добиться весьма ощутимых результатов.

② Задания для самостоятельной работы

- Прочитайте в книге Скотт Д.Г. «Способы разрешения конфликтов». Киев, 1991, раздел «Как общаться с трудными людьми» с. 105–199.

② Вопросы для самоподготовки

1. Какие черты личности выступают в качестве предпосылок агрессивного поведения?
2. Какие типы агрессоров выделяют?
3. Существуют ли гендерные различия агрессивного поведения?
4. Каковы внешние детерминанты агрессивного поведения?
5. Можно ли выделить биологические предпосылки агрессии?
6. Как влияют на формирование агрессивного поведения алкоголь и наркотики?
7. Может ли человек управлять своей агрессивностью?

Темы курсовых работ

1. Динамика социальных представлений.
2. Психология общественного сознания.
3. Проблема социального влияния.
4. Проблема социальной памяти.
5. Психология межличностных и межгрупповых конфликтов.
6. Развитие компетентного общения.
7. Атрибутивные процессы в социальном познании.
8. Особенности социальной категоризации.
9. Психология массового общения.
10. Массовая коммуникация как общение больших социальных групп.
11. Восприятие коммуникатора как фактор коммуникативного воздействия.
12. Диагностика коммуникативной компетентности.
13. Невербальное поведение как показатель искренности.
14. Проблема организационной культуры в социальной психологии организации.
15. Социально-психологические методы диагностики организаций.
16. Процесс и механизмы делового общения.
17. Специфика профессионального общения в деятельности: а) менеджера; б) врача; в) педагога; г) юриста; д) психолога-консультанта.
18. Обратная связь в межличностном общении.
19. Социально-психологические проблемы введения суда присяжных в России.
20. Роль этнических стереотипов в межличностном восприятии.
21. Проблема идентификации индивида с социальной группой.
22. Адаптация к инокультурному окружению.
23. Тренинг межкультурной адаптации.
24. Мотивационные аспекты психологического благополучия-неблагополучия человека в современном обществе.
25. Технология манипуляции.

26. Психологическая идентичность личности.
27. Эвристические методы генерации идей.
28. Феномен лидерства в неформальных группах.
29. Возрастные особенности общения в школьном классе.
30. Теории коммуникативного взаимодействия.
31. Социально-психологические характеристики совместной деятельности.
32. Психология политики.
33. Психология социальных изменений.
34. Психология власти.
35. Политическая социализация.
36. Социально психологические аспекты власти в организации.
37. Социальные стереотипы.
38. Социализация и гендерные стереотипы в современном обществе.
39. Гендерная роль и гендерная идентичность.
40. Проблемы реализации личности в условиях социальной нестабильности.
41. Феномен самоотношения личности.
42. Социально-психологические исследования массовой коммуникации.
43. Фокус-группа как исследовательский метод.
44. «Я-концепция» подростка и его социальное окружение.
45. Проблемы социализации подростка в условиях быстрых социальных изменений.
46. Проблема идентичности в социальной психологии.
47. Содержание ценностных ориентаций молодежи и образ социального мира.
48. Гендерная социализация в процессе обучения.
49. Социально-психологические аспекты формирования имиджа.
50. Социально-психологические теории агрессии.
51. Социальная напряженность и ее психологическая характеристика.
52. Стресс как психологическое состояние личности.
53. Психологическая типология членов трудового коллектива.
54. Механизмы управления толпой.

Литература

- Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М., 1990. С. 6–84, 95–102.
- Алифанов С.А. Основные направления анализа лидерства//Вопрос психологии. 1991. № 3. С. 90–98.
- Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1999.
- Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. М., 1998.
- Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. Санкт-Петербург; Москва, 1996.
- Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М., 1991.
- Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт! Новосибирск, 1983.
- Келли Г. Процесс каузальной атрибуции//Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984.
- Келли Г. Две функции референтных групп//Современная зарубежная социальная психология: Тексты/Под ред. Г.М. Андреевой и др. М., 1984. С. 197–203.
- Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. М., 1990.
- Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. М., 1991.
- Майерс Д. Социальная психология. Санкт-Петербург, 1999.
- Немов Р. С. Психология. Кн. 1. М., 1998.
- Петровская Л.А. Компетентность в общении. М., 1989.
- Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли людей по их жестам. М., 1992.
- Руденский Е.В. Социальная психология. М., 1998.
- Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: Теория и практика. М., 1990.
- Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1987.
- Социальная психология и этика делового общения. М., 1995.

Социальная психология/Сост. Р.И. Мокшанцев, А.В. Мокшанцева. Новосибирск; М., 2001.

Стефаненко Т.Г., Шлягина Е.И., Ениколопов С.Н. Методы этно-психологического исследования: Спецпрактикум по социальной психологии. М., 1993. С. 3–27.

Хрестоматия по социальной психологии/Сост. Т.В. Кутасова. М., 1994. С. 172–184.

Ядов В.А. Социологическое исследование. Методология, программа, методы. Самара, 1995.

Яницкий О.Н. Социальные движения: 100 интервью с лидерами. М., 1991.

Учебное издание

Горбунова Марина Юрьевна

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Краткий курс лекций для вузов

Зав. редакцией *Л.Р. Новоселова*
Компьютерная верстка *А.И. Кудрявцев*
Художник обложки *С.Н. Якубовский*
Корректор *Т.Я. Кокорева*

Отпечатано с диапозитивов, изготовленных
ООО Издательство «ВЛАДОС-ПРЕСС».

Лицензия ИД № 00349 от 29.10.99.
Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.24.953.Д.006900.08.06 от 08.08.2006 г.
Сдано в набор 09.05.05. Подписано в печать 19.08.05.
Формат 60×90/16. Печать офсетная.
Бумага газетная. Усл. печ. л. 14,0.
Тираж 400 000 экз. (1-й завод 1 – 5 000 экз.).
Заказ №

Издательство ВЛАДОС-ПРЕСС.
119571, Москва, просп. Вернадского, 88,
Московский педагогический государственный университет.
Тел. 430-04-92, 437-25-52, 437-99-98; тел./факс 735-66-25.
E-mail: vladospress@migmail.ru
<http://www.vlados.ru>

ОАО ИПП «Курск»,
305007, Курск, ул. Энгельса, 109